باتريك كينغ

READ PEOPLE LIKE A BOOK

اقرأ الناس كأنهم كتاب

ترجمة نهى الشاذلي

الآن ستعرف
ما يخفيه الآخرون
أثناء حديثهم معك
تنبأ بتصرفات الآخرين
واكشف أفكارهم



دار دَوِّن

كيف تقرأ الناس مثل كتاب

دليل للقراءة السريعة للناس ، وفهم الجسد
اللغة والعواطف ، فك النوايا ، و
قم بالتوصيل دون عناء



بقلم: جيمس دبليو ويليامز

إشعار إخلاء المسؤولية:

يرجى ملاحظة أن المعلومات الواردة في هذا المستند هي للأغراض التعليمية والترفيهية فقط. تم بذل كل الجهود لتقديم معلومات دقيقة وحديثة وموثوقة وكاملة. لا توجد ضمانات من أي نوع معلن عنها أو ضمنية. يقر القراء بأن المؤلف لا يشارك في تقديم المشورة القانونية أو المالية أو الطبية أو المهنية.

تم اشتقاق محتوى هذا الكتاب من مصادر مختلفة. يرجى استشارة أحد المحترفين المرخصين قبل تجربة أي تقنيات موضحة في هذا الكتاب.

من خلال قراءة هذا المستند ، يوافق القارئ على أنه لا يتحمل المؤلف تحت أي ظرف من الظروف مسؤولية أي خسائر ، مباشرة أو غير مباشرة ، يتم تكبدها نتيجة لاستخدام المعلومات الواردة في هذا المستند ، بما في ذلك ، على سبيل المثال لا الحصر ، -الأخطاء ، السهو أو عدم الدقة

جدول المحتويات

الفصل الثامن: قراءة الوجه والجسد -الإشارات وما تعنيه

الفصل :9الإشارات اللفظية -القراءة بين السطور

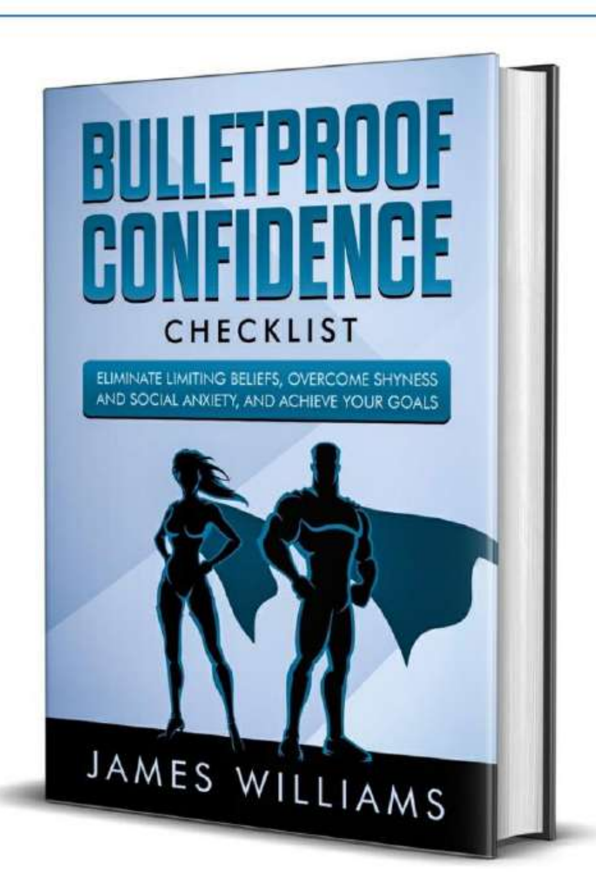
الفصل العاشر: فن التقطيع الرقيق

الفصل :11ماذا عني؟

هديتك المجانية

كطريقة للتعبير عن شكري لشرائك ، أردت أن أقدم لك كتابًا إلكترونيًا مجانيًا يسمى Bulletproof Confidence حصريًا لقراء هذا الكتاب.

للوصول الفوري فقط اضغط هنا https://theartofmastery.com/confidence/ او اذهب الى:



سوف تكتشف داخل الكتاب:

- ما هو الخجل والقلق الاجتماعي ، والنفسية وراء ذلك
- استراتيجيات بسيطة لكنها قوية للتغلب على القلق الاجتماعي
- تفصيل سمات ما يجعل الشخص واثقًا
- السمات التي يجب تدميرها إذا كنت تريد أن تصبح واثقًا من نفسك
- تقنيات سهلة يمكنك تنفيذها TODAYللحفاظ على تدفق المحادثة
- قائمة التحقق من الثقة للتأكد من أنك على الطريق الصحيح لتطوير الذات

مقدمة

شكرا لك على شراء هذا الكتاب. كما يخبرك العنوان ، فإن هذا الكتاب يدور حول تعلم كيفية قراءة الأشخاص مثل
اك من أجل التواصل بسهولة مع الأفراد. لا أستطيع أن أؤكد على هذا الجزء الأخير بما فيه الكفاية -أريد أن يساعدك
ها الكتاب على التواصل مع الناس ، وإقامة علاقات ، وفي الغالب ، تقوية روابطك مع الآخرين من حولك.

اسمي جيمس وأنا أدرس لغة الجسد والتواصل اللفظي لفترة طويلة جدًا. لقد بدأت بعد أن كنت مهتمًا بالبرامج التلفزيونية التي بدت وكأنها تمجد لغة الجسد والتنميط. كنت أعاني من خجل شديد وقلق اجتماعي ، ولذا اعتقدت أن تعلم كيفية "قراءة الناس" سيساعدني على التواصل معهم بشكل أسهل. كما علمت ، لا يوجد شيء ساحر حقًا في ذلك ، حيث تستند العملية إلى العلم والبحث البارد. ومع ذلك ، يسعدني مشاركة ما أعرفه معك -خاصة أنه ساعدني كثيرًا في الحياة. أتاح لي تعلم القراءة بين السطور التقدم في العمل ، والزواج من امرأة أحلامي ، وإقامة علاقة جيدة مع أطفالي ، وتحقيقها في العديد من دوائري الاجتماعية.

معرفة كيفية التواصل بشكل صحيح مع الناس هي السمة المميزة للعلاقات الجيدة. هذه الأساليب التي أنت على وشك تعلمها أعطتني نوعًا من العلاقات العميقة التي لم أحلم بها إلا من قبل.

إذن ما هي المشكلة حقًا؟ لماذا نجد صعوبة في التواصل والتواصل مع الناس؟ سبب وجيه هو أن ما يقوله الناس ليس دائمًا ما يقصدونه أو حتى ما يريدون قوله. يمكن أن يؤدي هذا إلى إشارات مختلطة ، وارتباك ، وينتهي الأمر بالجميع للحصول على شيء لا يريدون الحصول عليه حقًا.

لنلق نظرة على العالم الحقيقي مرة واحدة. هل سبق لك أن قدمت عرضًا ووجدت أشخاصًا غافوا في النوم أو لا ينتبهون؟ هل سبق لك أن واجهت مشاكل مع رئيسك في العمل لأسباب لا يمكنك فهمها؟

ربما يتمسك رئيسك بسرعة بالاقتراحات التي قدمها زميل في العمل عندما اقترحت نفس الشيء بالضبط من قبل؟

أو دعونا نلقي نظرة على حياتك التي يرجع تاريخها. هل تنفجر دائما مع النساء؟ هل تجد نفسك غير متأكد مما يجب عليك فعله أو ما ستقوله خلال موعد غرامي؟ هل تجد صعوبة في معرفة ما إذا كانت الفتاة معجبة بك أيضًا؟

هذه كلها مشاكل يمكن حلها بالقدر المناسب من البصيرة عندما يتعلق الأمر بلغة الجسد. ستخبرك لغة الجسد عند أي نقطة

فقد مديرك الاهتمام أو أي جزء من العرض يعتبر مملًا من قبل زملائك في المكتب. يمكن أن يخبرك أيضًا عندما تكون الفتاة مهتمة حتى قبل أن تمشي نحوها في الحانة.

يمنحك معرفة كل هذه الفرصة لتقييم الاتجاه وتغييره حسب الحاجة. يمكن أن يساعدك في صياغة تقنياتك اعتمادًا على ما يحتاجه الجمهور. ببساطة ، يمكن أن يساعدك في تحقيق الأهداف من خلال وسائل خفية ولكنها فعالة.

هذا ليس علمًا زائفًا أيضًا! أظهرت الدراسات أن لغة الجسد لها تأثير كبير على المحادثات اليومية. يتم جزء كبير من التواصل البشري من خلال لغة الجسد. في الواقع ، هناك فصول تعلم الرجال كيفية تغيير لغة جسدهم لمساعدتهم على جذب المزيد من النساء. هناك أيضًا فصول تعلم الرؤساء التنفيذيين والمديرين كيف يصبحون أكثر حزمًا في بيئة معينة.

الخبر السار هو أنك لست مضطرًا إلى إنفاق الآلاف والذهاب إلى تلك الفصول لتعلم التقنيات. هذا الكتاب يمكن أن يساعدك في هؤلاء وأكثر من ذلك بكثير! في هذا الكتاب ، أعتزم مساعدتك في اكتشاف أنواع الشخصيات المختلفة والسمات الفريدة التي يتمتع بها كل شخص ، والتواصل مع أنواع الشخصيات المختلفة ، وكيفية قراءة لغة الجسد ، وكيفية فهم الإشارات اللفظية ، وبالطبع - كيفية تدريب نفسك لتصبح "قارئ" أفضل للأشخاص من حولك.

أريدك أن تكون قادرًا على تحقيق أشياء أكبر وأفضل من خلال هذا الكتاب ، لذلك لا تنتظر - انتقل إلى الصفحة التالية!

الفصل :1شرح ، اقتباسات ، حقائق

الناس مصدر اهتمام لا نهاية له. لماذا يفكرون في ما يفكرون به أو لماذا يفعلون ما يفعلونه قد خلق فرعًا كاملاً من العلوم يسمى علم نفس الشخصية. إنه في الأساس فرع من فروع علم النفس يدرس الشخصية وكيف تختلف من شخص لآخر. إنه يتعامل مع بناء صورة متماسكة للفرد ، وعملياته النفسية ، والاختلافات النفسية ، والتشابهات النفسية ، والطبيعة البشرية. ببساطة ، يحاول الإجابة على هذه الأسئلة الخمسة:

•ما هي السمات الشخصية التي يتكون منها الشخص؟ •كيف يفكر الشخص؟ •ما الذي يجعل شخصية مختلفة عن الأخرى؟ •ما الذي يجعل شخصية ما متشابهة مع أخرى؟ •ما هي السمات الشخصية الموجودة بالفعل منذ اللحظة التي يكون فيها الشخص

وُلِدّ؟

يبدو أنها دراسة بسيطة من خمسة أسئلة ، لكنها في الواقع مجال كبير لدرجة أنني أشك في أن هذا الكتاب سيكون قادرًا على مناقشة كل شيء عن الناس.
ومع ذلك ، سنحاول تركيز مناقشتنا على كيفية تأثير الشخصية على التواصل مع الآخرين. الأهم من ذلك ، سوف نتحدث عن كيفية تكوين اتصال مع شخصيات مختلفة من خلال التواصل اللفظي وغير اللفظي.

ما هي الشخصية؟

الشخصية لها العديد من التعريفات ولكن بالنسبة لهذا الكتاب ، سنقوم بتعريفها على أنها مجموعة من الخصائص التي يمتلكها الفرد. تؤثر هذه المجموعة من الخصائص على إدراك الشخص وعاطفته ودوافعه وسلوكه وبيئته. ومن ثم ، فإن الطريقة التي تتصرف بها غالبًا ما تتغير اعتمادًا على هويتك ومكانك ومع من أنت. في الواقع ، نشأت كلمة شخصية من الكلمة اللاتينية ، personaوالتي تعني القناع. وهذا هو السبب في أن الناس غالبًا ما يقولون إنهم يرتدون أقنعة مختلفة ، اعتمادًا على المواقف المختلفة.

.

الدراسات التي تهدف إلى تعريف الشخصية ووصفها وتصنيفها موجودة منذ سنوات عديدة. في حال لم تكن تعلم ، فإن-

علامات الأبراج الشعبية هي في الواقع طريقة لتصنيف الشخصية بناءً على تاريخ ميلادك. بالطبع ، نظرًا لأن طريقة تصنيف الشخصية هذه لا يدعمها العلم ، فلن نتحدث عنها. بدلاً من ذلك ، سنركز على الأشخاص الذين لديهم الكثير من الدراسات وراءهم.

انطوائي ومنفتح

ربما يكون هذا هو التصنيف الأكثر شيوعًا المعروف اليوم. الاعتقاد الشائع هو أن الانطوائيين هادئون وأن المنفتحين صاخبون. ومع ذلك ، هذا في الواقع مجرد مظهر من مظاهر ما يجعل كل شخصية فريدة. يعتمد الاختلاف الرئيسي بين المنفتح والانطوائي على كيفية عمل أدمغتهم. هذا صحيح -هذا يصل إلى الدماغ ولديه الدراسات العلمية لإثبات ذلك.

تشير الدراسات إلى أن محفز الدوبامين المنفتح أقصر. الدوبامين هو هرمون السعادة في الجسم ، وبالتالي ، فإن تحفيز المنفتحين يسير في مسار الذوق واللمس والمعالجة الحسية البصرية والسمعية. إنه سريع وشعرت به جميع الحواس الخمس. لهذا السبب عندما يقامر المنفتحون ، فإن الاندفاع الذي يحصلون عليه يكون أقوى وأسرع. من ناحية أخرى ، يدير الانطوائيون مسارًا أكثر تعقيدًا. تمر منطقة المسار بالتخطيط والتذكر وحل المشكلات.

ماذا يعني كل هذا؟ حسنًا ، المنفتحون لديهم مكياج دماغي يشجعهم على البحث عن المكافآت بينما لا ينطبق الشيء نفسه على الانطوائيين.

بالطبع ، يبدو هذا مثل هذا التفسير الغامض. إذن كيف يمكننا التمييز؟ ربما تكون أفضل طريقة لشرح الاختلاف هي من حيث الطاقة. كيف يكتسب الانطوائيون والمنفتحون الطاقة وكيف يعيدون شحنهم؟

كما ترى ، يعيد الانطوائيون شحن طاقاتهم بشكل أفضل بمفردهم. التواجد مع الناس يستنزف طاقتهم ومن أجل استعادة هذه الطاقة احتياطيًا ، يجب أن يكونوا وحدهم.

المنفتحون هم عكس ذلك تمامًا. إذا كانوا بمفردهم لفترات طويلة من الزمن ، فيشعر كما لو أن طاقتهم يتم استنزافها. ومن ثم ، يحتاج المنفتحون إلى الاختلاط بالآخرين من أجل إعادة شحن طاقتهم.

انها حقا بهذه البساطة. هذا هو السبب في أنه حتى لو كان الشخص انطوائيًا ، فلا يزال بإمكانه الاختلاط بالآخرين والمشاركة في الحفلات والذهاب إلى مناسبات مختلفة.
وبنفس الطريقة ، يمكن زيادة الشحن لبعض المنفتحين بحيث يحتاجون لبعض الوقت الهادئ بمفردهم. ومن ثم ، لا أريدك أن تعتقد أن المنفتحين أبدًا

تريد لحظات هادئة أو أن الانطوائيين لا يريدون أبدًا التواجد مع الآخرين.
كلا الشخصيتين قادران على القفز إلى الجانب الآخر إذا أتيحت لهما الفرصة ، لكن إعدادهما الافتراضي يعني أنهما سيعودان إذا وجدا الحاجة

ل.

سيخبرك هذا الاختلاف بين النوعين كيف تريد التواصل أو فرض اتصال مع شخص ما. على سبيل المثال ، إذا كنت تخطط لحفلة عيد ميلاد لشخص انطوائي ، فإن حدثًا هادئًا صغيرًا سيكون أقرب إلى أسلوبه. من المرجح أيضًا أن يقدّروا الهدايا التي يمكنهم الاستمتاع بها بمفردهم ، وعند تحديد لقاء مع شخص انطوائي ، قد ترغب في اختيار مكان هادئ مع القليل من الموسيقى وخصوصية كافية لإجراء محادثة شخصية.

على الجانب الآخر ، سيقدر المنفتح هدية تشجع على التنشئة الاجتماعية أو الأنشطة التي تنطوي على اندفاع الأدرينالين الكبير. يمكن أن تعني إقامة اتصال بمنفتح رحلة إلى البار المحلي أو مهرجان محلي.

في وقت لاحق من هذا الكتاب ، سنتحدث أكثر عن كيفية تقدير الانطوائيين والمنفتحين للتواصل البشري وما الذي يجعلهم يتحركون.

مؤشر نوع Myers Briggs إذا أجريت بحثًا سريعًا على Facebook ، فستجد العشرات أو حتى المئات من مجموعات Facebook المخصصة لمؤشر نوع Myers Briggs أو اختبار الشخصية MBTI. تم نشره من قبل Carl Jung وكان يستخدم من قبل الشركات لأغراض التوظيف. كارل يونج هو المؤيد الرئيسي لكتابة هذه الشخصية وكان محللًا نفسيًا وطبيبًا نفسيًا أسس علم النفس التحليلي.

تحت توصيف شخصية MBTI ، تم توسيع تصنيفات الانطوائيين والمنفتحين. بدلاً من الانطوائي التقليدي مقابل المنفتح ، يتم الآن كتابة الشخصيات اعتمادًا على ثماني فئات مختلفة.

ضمن مدرسة MBTI الفكرية ، يمكنك إما أن تكون:

- انطوائي أو منفتح
- الإحساس أو الحدسي
- التفكير أو الشعور
- الإدراك أو الحكم

هناك بالفعل اختبارات عبر الإنترنت لهذا ستخبرك بنوع شخصيتك وستصف حتى نوع الشخص الذي أنت عليه ، وكيف تفكر ، وكيف ترى العالم ، وما إلى ذلك. في المجموع ، هناك 16 نوعًا من الشخصيات بموجب مبدأ MBTI. كيف يعمل هذا؟

على سبيل المثال ، يُظهر الاختبار أنك انطوائي وبديهي ومفكر وحكم. هذا يعني أن نوع شخصيتك هو: INTJ. ستلاحظ أننا نكتب الحرف "n" بالأحرف الكبيرة بشكل حدسي لأن هذا يساعد في التمييز بين الحرف "I" الآخر في نوع الشخصية.

على الجانب الآخر ، قد تكون أيضًا منفتحًا وبديهيًا ومستشعرًا ومدركًا - مما يجعلك ENSP. ترى أين يحدث هذا؟ كل التوليفات الممكنة لهذه الخصائص تنتج 16 شخصية مختلفة ولكل شخصية سحرها الفريد وبالطبع نائبها الفريد. ما أريدك أن تفهمه ، مع ذلك ، هو أن ESFP ليس عكسًا تلقائيًا لـ INTJ لمجرد أن جميع الأحرف مقلوبة. الأمر أكثر تعقيدًا من ذلك بكثير ، ولهذا قد يكون من الصعب شرحه بالكامل ، لكننا سنحاول بالتأكيد.

السؤال هنا: لماذا يوجد الكثير من أنواع الشخصيات؟ قال كارل يونغ ذات مرة ، "لا يوجد شيء مثل منفتح أو انطوائي. يجب أن يكون مثل هذا الشخص في مصحة للمجنون ."

ربما هذا هو السبب في توسع السيناريو الكلاسيكي الانطوائي والمنفتح. الآن نحن لا ننظر فقط إلى كيفية معالجة الطاقة ولكن أيضًا كيفية معالجة الأفكار والمشاعر وما إلى ذلك.

ماذا تعني الحروف؟

نظرًا لأننا تحدثنا بالفعل عن حالة الانطوائي مقابل المنفتح ، فلن نصف ذلك في القائمة. إليك ما تعنيه الأحرف الأخرى عندما يتعلق الأمر بـ MBTI:

• الاستشعار - إذا كنت من هذا النوع ، فهذا يعني أنك أصبحت على دراية بالحقائق المحددة أولاً أو تفضل التركيز على التفاصيل الدقيقة. هذا يعني أيضًا أنك تعتمد بشكل أساسي على حواسك الخمس وتستخدمها للمضي قدمًا ، وإدراك ما يحيط بك ، والتوصل إلى قرارات.

• حدسي - يُشار إليه بالحرف ، "N" وهذا يعني أنك تفضل التركيز على الصورة الكبيرة أولاً والتخطيط وفقًا لذلك. يعتمد الحدس أيضًا

بشدة على الحدس أو الحدس عند إدراك محيطهم.

- المفكرين -يتحدث هذا عن العملية التي تصل من خلالها إلى القرار. الإحساس أو الحدس هو الطريقة التي تتلقى بها الرسالة.
التفكير أو الشعور هو كيفية معالجة هذه الرسالة. يستخدم المفكرون التحليل المنطقي لمعالجة الرسالة التي يتلقونها.
- الشعور -على الطرف الآخر من الطيف ، يوجد المشاعرون ، الذين يستخدمون العواطف في المقام الأول. إنهم يفكرون في قيم كل من يشارك ويحاولون تحقيق الانسجام معهم. •التحكيم -الحكم على الأشخاص هم أولئك الذين يريدون تخطيط حياتهم. تريد إنشاء خطة أ ، أو خطة ب ، أو خطة ج ، أو أي خطة

احتياطية أخرى قد تكون ضرورية لتحقيق هدفك. •الملاحظون -هؤلاء الناس هم الذين يفضلون السير مع التيار.

تريد إبقاء خياراتك مفتوحة وتغييرها وفقًا لذلك.

في وقت لاحق ، سنتحدث عن هذا أكثر ، ولكن من المظهر العام للأشياء ، يمكنك بالفعل معرفة كيف يمكن أن يساعد تصنيف الشخصية هذا في إرشادك في التواصل مع الآخرين.

Enneagram Personality Typingتحت مدرسة Enneagramللفكر الشخصية ، هناك ما مجموعه تسعة أنواع مختلفة من الشخصيات. كل هذه الأشياء مرتبطة ببعضها البعض وهي مشتقة أساسًا من تعاليم الطبيب النفسي التشيلي كلاوديو نارانجو. مثل MBTI ، تم استخدام Enneagramأيضًا في إدارة الأعمال لمساعدة أصحاب الأعمال على اكتساب نظرة ثاقبة لموظفيهم ومدى لياقتهم لأدوار محددة. في الوقت الحاضر ، لا يُعتبر عاملًا حاسمًا كبيرًا للتوظيف ، ولكن قد لا تزال بعض الشركات تستخدمه لتوجيه عملية التوظيف الخاصة بهم.

إليك نظرة تقريبية على أنواع الشخصيات المختلفة كما هو محدد في نظام .Enneagram

1. المصلح: النفس العقلاني ، المبدئي ، الهادف ، الكمالي
محكومة ومثالية

2. المساعد: حنون ، برهاني ، كريم ، متسلط ، إرضاء للناس ، وشخصي

.3الناجح: النجاح ، التكيف ، التفوق ، الصورة الواعية ، الدافع ، البراغماتي

.4الفرداني: حساس ، معبر ، درامي ، مزاجي ، منغمس في نفسه ، ومنغلق .5الباحث: النوع الدماغي ، مدرك ، سري ، منعزل ،

مبتكر ومكثف

.6الموالي: ملتزم ، منخرط ، قلق ، مشبوه ،
مسؤولة ، وموجهة نحو الأمن

.7المتحمسون: مشغول ، محب للمرح ، متعدد الاستخدامات ، مبعثر ، قابل للتشتت ،
وعفوية

.8المتحدي: الهيمنة ، والحاسم ، والمواجهة ، والثقة بالنفس ، والعزيمة ، والقوية .9صانع السلام: سهل ، ومقبول ، ومطمئن ، وراضٍ ، ومقبول ، ومراوغة للذات

هذا مجرد مخطط أساسي للتصنيف. لاحقًا ، سنتحدث عن هذا الأمر بشكل أكبر حتى تعرف بالضبط أفضل طريقة للاتصال بكل نوع.

Keirsey Temperament Sorterالمعروف باسم KTS ، يرتبط نظام كتابة الشخصية هذا بشكل طفيف بـ MBTI
وكان له تأثير كبير في ممارسات التوظيف لبعض أكبر الشركات في العالم. على سبيل المثال ، في مرحلة ما ، استخدمت شركات مثل Coca Colaو 7-Elevenو IBMو Bank of Americaوحتى القوات الجوية الأمريكية تقنية تقييم الشخصية هذه. بموجب هذا المبدأ ، هناك أربعة مزاجات مقسمة إلى فئتين ونوعين لكل منهما.

وبالتالي ، تمامًا مثل MBTI ، هناك ما مجموعه 16نوعًا تحت نظام Keirsey. بشكل جميل ، ترتبط هذه الشخصيات الـ 16أيضًا بـ 16شخصية موجودة في تصنيف شخصية MBTI ، وإن كان ذلك بأسماء مختلفة.

إليك نظرة تقريبية لأنواع الشخصيات هذه:

- الحرفيون -يريد الحرفيون إحداث تأثير بشخصية قابلة للتكيف تجعلهم ممتازين في استكشاف الأخطاء وإصلاحها. إنهم معروفون بقدراتهم الرشيقة وتميزهم في استخدام الأدوات ،

الأدوات والمعدات اللازمة لأي هدف قد يكون في أذهانهم.
غالبًا ما يبحثون عن البراعة والتحفيز مع كون أعظم ما لديهم هو القدرة على تطوير التكتيكات لتلبية احتياجاتهم.
ينقسم الحرفيون إلى دورين مختلفين:

- The Entertainers - هؤلاء هم الحرفيون الإعلاميون أو المتفاعلون. هذا يعني في الأساس أن ذكائهم موجه نحو الارتجال ، مما يسمح لهم بالتكيف مع الموقف كما هو. يتم تصنيف الفنانين كذلك إلى الملحنين والمؤدين.

- المشغلون -هؤلاء هم الحرفيون الاستباقيون أو التوجيهيون.
ما يجعلهم مميزين هو الموهبة الفريدة لتسريع العملية أو جعل الأنشطة تسير بشكل أسرع دون خسارة الكثير من الهدف. وهي مقسمة كذلك إلى الحرفيين والمروجين.

- الأوصياء -هؤلاء هم الذين يحبون الأشياء المجدولة والمنظمة. إنهم يريدون الأمن ويقدرون المسؤولية في أنفسهم والأشخاص الآخرين. إنهم ممتازون في الخدمات اللوجستية ويقدمون الدعم والميسرين الجيدين. يتفرعون إلى دورين مختلفين:

- المسؤولون -هم الأشخاص الاستباقيون بذكاء تم تطويره نحو التنظيم. تم تصنيفهم كذلك في المفتشين والمشرفين.

- الحافظون -المعروفون باسم الحراس التفاعليين ، هم الأفضل عند وضعهم في أدوار الدعم. تشمل التصنيفات من هذا النوع حماة ومقدمي الخدمات.

•المثاليون -هم متعاطفون ومجرّدون. تتركز دوافعهم نحو النمو الشخصي والمعنى. بسبب علاقتهم الفريدة مع أنفسهم ، فهم ممتازون عند وضعهم في أدوار تتطلب الدبلوماسية. لديهم دورين مختلفين وهما:

- الموجهون -هؤلاء هم الأفضل في تطوير الأدوار. كما يوحي الاسم ، فهي مثالية في إرشاد الناس ومساعدتهم على تطوير إمكاناتهم الكاملة.

متغيرات الدور هي المستشارين والمعلمين.

- المدافعون -كما يوحي الاسم ، يتركز دور المثالي هذا نحو الوساطة. إنهم دعاة ممتازون في سد الفجوة بين الناس. تشمل متغيرات الدور المعالجين والأبطال.

• عقلاني -هم الأشخاص الموضوعيون والمجرّدون. هدفهم الرئيسي يشمل ضبط النفس وإتقان كل ما يحتاجون إلى تحقيقه. الأشخاص الذين يندرجون تحت هذا النوع من الشخصية يقدرون المعرفة والكفاءة قبل كل شيء. أعظم قوة هي الإستراتيجية والقدرة على التعامل مع المشاكل من وجهة نظر منطقية. تقع في دورين:

- المنسقون -تم تطوير ذكائهم في المقام الأول نحو الترتيب. تتضمن متغيرات الدور Masterminds Field Marshals.

- المهندسون -ممتازون في البناء ، يمتلك المهندسون متغيرات الأدوار التالية: المهندسين المعماريين والمخترعين.

لاحقًا ، سنتحدث أكثر عن هذه الأنواع من الشخصيات وكيفية إقامة روابط معها.

طيف جميع أنواع الشخصية لا أستطيع التأكيد على هذا بما فيه الكفاية -فالشخصية هي طيف. هذا يعني أنه لا يوجد نوع شخصي محدد أو دائم. ليس الشخص منفتحًا أو منفتحًا بنسبة 100٪.

هذا مجرد "تفضيل". ومن ثم ، في ضوء الخيار ، سيعرض الشخص خصائص الانطوائي ، ولكن إذا كان عليه ذلك ، فيمكنه عرض خصائص الانبساطية أيضًا.

الفصل 2: المشاكل والفوائد

في هذا الفصل ، سنتحدث أولاً عن مزايا وعيوب قراءة لغة الجسد. الحقيقة هي أن لغة الجسد هي علم غير دقيق
قدر ما يمكن أن تكون مفيدة ، يمكن أن تكون ضارة أيضًا في حياتك الاجتماعية.

إليك بعض الأشياء التي يجب أن تنتبه لها.

تأثير الثقافة شيء واحد أريدك أن تفكر فيه أيضًا هو تأثير الثقافة في لغة الجسد. عند محاولة التواصل مع الناس ،
سواء لفظيًا أو غير لفظي ، ستجد أن هناك بعض الإجراءات الفريدة لثقافتهم أو البيئة التي نشأوا فيها. على سبيل المثال ، في البلدان الآسيوية ، يُنظر إلى الانحناء على أنه علامة على الاحترام أثناء وجودهم في الدول الأمريكية ، تم اختصار "القوس" النموذجي إلى إيماءة بسيطة للرأس لشخص ما. لاحظ أيضًا أنه في البلدان الآسيوية ، يشير عمق القوس إلى عمق الاحترام الذي يمكن أن يتمتع به المرء تجاه الشخص الآخر.

فلماذا هذه مشكلة؟ حسنًا ، إذا كنت تحاول التواصل مع شخص من خلفية مختلفة ، فسيتعين عليك إجراء بحث عن ثقافتهم. ما هي الإيماءات التي تعتبر مناسبة وأيها تدل على الاحترام؟ بينما قد يفهم الشخص الآخر أنك من خلفية مختلفة أيضًا ولا يعرف عن إيماءاته ، ستجد أن بذل هذا الجهد الإضافي يمكن أن يجعلك تبرز من بين الحشود.

كيف أعرف نوع شخصيتهم؟

الآن بعد أن تعرفت على أنواع الشخصيات المختلفة ، فإن المشكلة التالية التي ستعالجها هي - كيف يمكنك التمييز؟ لسوء الحظ ، لا يمكنك التوجه إلى الأشخاص وسؤالهم عن نوع شخصيتهم. في الواقع ، من غير المرجح أن يعرف الكثير عن MBTI أو Enneagram أو أنواع مؤشرات الشخصية الأخرى. ما لم تكن صديقًا جيدًا معهم ، فمن غير المحتمل أيضًا أن تجعلهم يجيبون على استبيان لتحديد نوع شخصيتهم.

إذن ماذا سنفعل بعد ذلك؟ نحن ننظر إلى الإشارات والسلوكيات وأنماط الكلام وما شابه ذلك من أجل تحديد نوع شخصية الفرد. قد يكون هذا صعبًا وفي جميع الاحتمالات ، قد لا تكون صحيحًا بنسبة 100٪ طوال الوقت ، ولكن يجب أن يكون قادرًا على إعطائك فكرة عن كيفية المضي قدمًا عندما

التواصل مع شخص آخر.

إليك بعض الأخبار الجيدة: لديك بالفعل فكرة عن كيفية عمل لغة الجسد. حتى عندما كانوا أطفالًا ، لوحظ أن البشر يتفاعلون بشكل طبيعي اعتمادًا على الحالة المزاجية الحالية أو تعبير المربيات أو الأمهات أو الآباء أو أي شخص يتعامل معهم. من المحتمل أنك تستطيع معرفة ما إذا كان شخص قريب منك حزينًا أو غاضبًا أو محبطًا أو يعاني من أي عاطفة أخرى. كقاعدة عامة ، كلما اقتربت من شخص ما ، كان من الأسهل عليك قراءة أفكاره وعواطفه الداخلية.

لاحقًا في هذا الكتاب ، سنتحدث عن كيفية اكتشاف أنواع الشخصيات المختلفة من خلال قراءة الإشارات الواضحة وما شابه.

الاعتماد كثيرًا على لغة الجسد ، أريدك أيضًا أن تلاحظ أن لغة الجسد مكملة للاستماع. ستمنحك لغة الجسد نظرة ثاقبة لما يفكر فيه الشخص أو يشعر به في الداخل ، لكن يجب أيضًا ألا تتجاهل ما يقوله. استمع إلى ما يقولونه لك أولاً ، وإذا كنت مرتبكًا أو غير متأكد ، انظر إلى لغة جسدهم.

يجب أن يخبرك هذا إلى حد ما عن وضع الأرض. تذكر أن هناك حالات يكون فيها الاستماع أفضل من مجرد مشاهدة لغة جسد الشخص. الحقيقة هي أنه في كثير من الحالات ، تُستخدم لغة الجسد ببساطة للتأكيد على ما يقولونه بالفعل ، لذلك من الأفضل أن تستمع وتنظر.

قوة المجموعات يمثل كونك جزءًا من مجموعة عقبة أخرى عند محاولة قراءة أفكار الناس وأفكارهم وتعبيراتهم ولغة الجسد. تميل المجموعات إلى التأثير في كيفية تعامل الشخص مع موقف معين ، خاصةً عند الضغط عليه.

أنا متأكد من أنك تمكنت في مرحلة ما من حياتك من تغيير رأيك بسبب وجود مجموعة. قد يكونون جميعًا متفقين على مسار عمل معين ، ولذا فأنت مجبر على الموافقة على هذا القرار.

أو ربما اتخذت قرارًا لكي تبدو جيدًا في تلك المجموعة المعينة. المطابقة هي الكلمة السحرية عندما يتعلق الأمر بالمجموعات. كل شخص يريد أن يتم قبوله من قبل المجتمع ومن أجل القيام بذلك ، يجب أن "يتوافق" مع ما يعتقد المجتمع أنه يجب القيام به. هذا هو السبب في أنه قد يكون من الصعب اكتشاف شخص انطوائي أثناء الحفلة لأن بعض الانطوائيين يتوافقون مع خصائص المنفتحين عندما يتم إلقاؤهم بصحبة المنفتحين. في الواقع ، تم إجراء دراسة لقياس مدى ضرر مجموعة ما يمكن أن تؤثر على الشخص

قرار.

عند الاختيار بين ما يعتقدون أنه الإجابة "الصحيحة" وما تعتقده المجموعة ، اختار 75٪ من الأشخاص إجابة المجموعة على الرغم من حقيقة أنها الإجابة الخاطئة. المجموعات قوية جدًا بحيث يمكنها "تطبيع" السلوك الخاطئ. هذا يعني ببساطة أن الإجراء الذي يُنظر إليه عمومًا على أنه "سيئ" يصبح أمرًا طبيعيًا عندما تسمح به المجموعة أو تقوم به بشكل متكرر. أمثلة جيدة: التنمر أو الإفراط في الشرب أو المخدرات أو السجائر. تفرض المجموعات أيضًا عقوبات عندما لا يتوافق الشخص مع قراراتها ، مثل طردهم من المجموعة وتحويل الشخص إلى منبوذ اجتماعيًا.

كيف تؤثر المجموعة أيضًا على أفكار الشخص وأفكاره وعواطفه؟

•تضخّم المجموعات فكرة ما أو تجعل الرأي أكثر قوة. يشعر الناس بالثقة عندما ينضمون إلى المجموعات التي تصادق على آرائهم أو أفكارهم. هذه هي الطريقة التي تصبح بها النقابات العمالية أو النقابات المدنية أو الجمعيات الخيرية قوية وواسعة الانتشار. فكر في الأمر كأصوات صغيرة تتحد معًا لتصبح قوية بحيث يمكن للآخرين سماعها.

•للقادة أيضًا تأثير كبير على طريقة تفكير الشخص عندما يشكل ذلك الشخص جزءًا من مجموعة. يمكن للقادة توجيه المجموعات في الاتجاه الذي يريدون الذهاب إليه أو إقناع الناس بالموافقة على أفكار معينة. لا يوجد مثال أفضل على هذا من السياسة.

مشكلة الوجه

الوجه هو مشكلة تحدث غالبًا في المجتمع ، على الرغم من أنك قد لا تدرك ذلك. إنه في الأساس عندما يصدر الناس أحكامًا على شخص بناءً على مظهرهم. هذا يتجاوز التحيز ولكنه يرتكز بشكل أساسي على وجه الشخص -وتحديداً شكل الوجه. ينص Face-ism على أنه بناءً على شكل وجه الشخص ، قد يكون لدى الأفراد انطباعات أكثر من شخصية الفرد. على سبيل المثال ، تُظهر الدراسات أن السمات ذات المظهر الأنثوي غالبًا ما يُنظر إليها على أنها منفتحة.

كما يُنظر إليهم على أنهم أكثر سعادة وجدارة بالثقة. هل هذا يعني أن السمات الأنثوية تتنبأ بالانبساط؟ لا ، فهذا يعني ببساطة أنه عندما ترى شخصًا يتمتع بخصائص أنثوية جدًا ، فإنك تصنفه على الفور على أنه منفتح. لكن هذا لا يجب أن يكون صحيحًا.

أريدك أن تميز بين الانطباعات على ملامح الوجه وقراءة لغة جسد الشخص. الانطباعات التي تقوم بها من خلال ملامح الوجه

راكدة أو غير متحركة. في الأساس ، هذا يعني أن الشخص لا يفعل أي شيء -وجهه محايد. الانطباعات التي تحصل عليها من وجوههم تستند فقط إلى ميزاتهم الفارغة.

لكن عند قراءة الوجوه ولغة الجسد ، فإننا ننظر إلى الحركة. يتفاعل الناس أو يفعلون أو يفكرون في شيء ما ، وبالتالي يتسببون في تغيير تعابير وجههم وجسدهم فيما يتعلق بما يفكرون فيه أو يشعرون به. هذه الحركة هي ما نريد قراءته هنا ، وليس التعبيرات الفارغة.

الجاذبية الجسدية أكره أن أتخلص من هذا ، لكن الجمال محفز قوي للغاية عندما يتعلق الأمر بقراءة لغة الجسد. أكثر من مجرد شكل الوجه أو لون البشرة ، فإن وجود وجه يتوافق مع المعايير المجتمعية للجمال يمكن أن يفسد حقًا قراءة الشخص للغة الجسد. على سبيل المثال ، كم مرة فعلت شيئًا فقط لأن فتاة جميلة طلبت منك القيام بذلك؟ كم مرة كنت تعتقد أن المرأة صادقة لمجرد أنها تمتلك أكثر وجه بريء رأيته على الإطلاق؟

يمكن أن تؤثر الجاذبية الجسدية في صفاتك الإيجابية على شخص لم يرق له حقًا. في الوقت نفسه ، يمكن أن يجعل الجمال أيضًا من السهل على الفرد أن يصرفك عن دوافعه الفعلية. على الجانب الآخر ، يمكن للانجذاب إلى شخص ما أن يجعلك تقرأ بشكل أعمق في الأفعال السطحية حتى يتناسب تفسيرك مع أهدافك الشخصية. على سبيل المثال ، لمجرد أنك تحب المرأة يجعلك تفسر كل حركة تقوم بها على أنها مغازلة بينما في الواقع ، يتصرفون بشكل طبيعي تمامًا في الموقف المحدد.

مزاجك يؤثر على قراءتك مشكلة أخرى هنا هي أن تفسيرك يتأثر بما تعتقده أو تشعر به في تلك اللحظة بالذات. إذا كنت حزينًا ، فمن المحتمل أن تفسر نفس الشيء لدى الناس. هذا ليس مفاجئًا لأن "القراءة" هي أساسًا أنك تتفاعل مع موقف ما ، ويتم إعاقة رد الفعل تجاه صحتك العقلية والعاطفية بشكل عام. هذا هو السبب عند قراءة الناس ، من المهم الحفاظ على نظرة غير منحازة للأشياء. إذا كنت مجبرًا على اتخاذ قرار ، ففكر في كلا جانبي القصة ، وألق نظرة فاحصة على الأشخاص المختلفين المعنيين ، واقرأهم ، ثم اتخذ قرارك. انه فقط

ذكي لإجراء قراءات عندما تكون في حالة ذهنية هادئة ومجمعة.

ومع ذلك ، هناك فوائد لذلك ربما تفكر ، مع كل هذه المشاكل المرتبطة بقراءة لغة الجسد ، لماذا يجب أن أزعج نفسي؟ حسنًا ، قد تكون هناك عيوب ، لكنني أعدك أن الفوائد كثيرة -وربما أكثر من حيث العدد. فيما يلي بعض فوائد القدرة على قراءة تعبيرات الشخص ولغة جسده:

• يمكنك التواصل بشكل أفضل مع الناس. هذه هي أهم فائدة ندرجها هنا لأن هذه هي النتيجة التي تريد الحصول عليها عند قراءة هذا الكتاب. يمكن أن تساعدك القدرة على النظر إلى شخص ما ومعرفة ما يشعر به أو يفكر فيه على الفور على تعديل استجابتك من أجل مساعدته. يمكن أن يكون هذا مفيدًا جدًا في المواقف الاجتماعية ، خاصةً إذا كنت تستضيف حفلة وتريد أن يشعر الجميع بالاندماج. إن امتلاك فكرة عما يعتقده الناس يتيح لك أيضًا ضبط محادثتك للتأكد من عدم إهانة أي شخص مما قلته.

• يساعد في الأعمال التجارية أو التوظيف. مكان العمل مليء بطرق التواصل غير اللفظية الدقيقة ، وقد يكون من المفيد جدًا معرفة ما يحدث تحت السطح. هل العميل مهتم بالعرض التقديمي الخاص بك أم أنه يبدو مشتتًا تمامًا؟ لاحظ العروض التي لها رد فعل إيجابي وأي منها لها رد فعل سلبي من رئيسك أو عميلك. حتى مع زملائك في العمل ، فإن الفهم الجيد للتواصل الصامت بين الأشخاص يسهل عليك التكيف وفقًا لمتطلبات المكتب. على الأقل ، ستخبرك القدرة على قراءة هذه الإشارات الدقيقة ما إذا كنت قد تركت انطباعًا في المكتب.

• ساعد في منع الصراع. فائدة أخرى مفيدة بشكل لا يصدق لقراءة لغة الجسد هي حل النزاعات. يمكنك معرفة العلامات الصامتة للعدوان قبل حدوثها فعليًا ، وبالتالي السماح لك بإيقاف أي عمل سلبي في المرحلة الصحيحة تمامًا. هذا مفيد في العديد من المواقف من العمل ، إلى الحفلات ، إلى الخلافات مع شريكك.

تعرف بالضبط على وقت نزع فتيل الموقف قبل أن تصل إلى هذه النقطة

لا رجوع.

• تحسين انطباع الناس عنك. الانطباع الأول مهم دائمًا ، خاصة في المكتب. معرفة كيفية قراءة الجسد

لا تخبرك اللغة فقط كيف يفكر الآخرون ، بل تخبرك أيضًا كيف من المفترض أن تتصرف في وجودهم. هذا يعني أنك ستكون قادرًا على تعديل انطباع الناس عنك اعتمادًا على موقف معين. هذا مهم إذا كنت ترغب في إنشاء وجود قوي في المكتب أو إذا كنت ترغب في إبقاء الأشياء منخفضة أثناء التجمعات العائلية. إن معرفة الوقت المناسب لنشر ذراعيك أو جعل نفسك تمتزج مع الخلفية يمكن أن يساعد بالتأكيد في تحقيق التأثير الذي تريد تقديمه في أي موقف.

• كن أفضل وسيلة للتواصل. بالطبع ، إذا كنت في وضع يسمح لك بتلقي وتفسير الاتصالات اللفظية وغير اللفظية ، فهذا يضعك في المكان المثالي للرد على هذه الرسائل نفسها. لا تنسى -التواصل هو طريق ذو اتجاهين ولكي ترسل رسالة في السياق الصحيح ، يجب أن تكون قادرًا على تلقي رسالة في السياق الصحيح. يضمن القيام بالأمرين بشكل صحيح أن يكون تدفق المعلومات مستقرًا وسريعًا ودقيقًا.

الفصل :3الانطوائيون -تحديد والتواصل و دوافع نوع الشخصية

سيتعمق هذا الفصل في أنواع الشخصية وكيفية إقامة روابط مع الأشخاص اعتمادًا على أنواع شخصياتهم المتصورة. أريد أن أؤكد على استخدام كلمة "يدرك" هنا لأنه ما لم تكن قد أجبرتهم على إجراء اختبار لمعرفة نوع شخصيتهم ، فمن المحتمل أنك ستخمن الفئة التي يقعون فيها. هذا هو السبب في أن هذا الفصل يساعدك أيضًا في حل هذه المشكلة بالذات.

يتناول هذا الفصل أنواع الشخصية بثلاث طرق.

يجيب الأول على السؤال: ما هي خصائص نوع شخصية معين؟ يجيب الثاني على السؤال: كيف تتواصل وتتواصل مع نوع شخصية معين؟ سيساعدك هذا على تخصيص أسلوب الاتصال الخاص بك للتواصل مع هذا الشخص المعين.

تذكر أن الهدف الكامل من هذا الكتاب هو مساعدتك على إقامة علاقات أفضل مع الناس.

وأخيرًا ، يجيب الثالث على السؤال: ما هو الدافع النموذجي لهذا النوع من الشخصية؟ هذا أمر بالغ الأهمية لأن كل شخص لديه دافع مختلف. غالبًا ما يكون لأنواع الشخصيات المختلفة ألعاب أو أغراض نهائية عند التفاعل مع الأشخاص. ستجد أن هذه الدوافع المختلفة يمكن أن تساعدك على معرفة أفضل لما يريدون في نهاية المطاف في موقف معين.

في هذا الفصل والفصل الذي يليه ، سنجيب على السؤال: كيف تحدد الانطوائي أو المنفتح؟ كما ذكرنا ، يمكن للناس أن يكونوا جيدين جدًا في إخفاء تفضيلاتهم الشخصية الفعلية. ومن ثم ، قد لا يكون الشخص الانطوائي دائمًا جالسًا في زاوية الغرفة ، فقد يكون في مركز الحركة ويقوم ببساطة بعمل أفضل ما لديه. فيما يلي بعض العلامات التي يمكن أن تساعدك في تحديد تفضيلات الشخصية هذه وكيفية التفاعل معها.

مجرد مقدمة صغيرة قبل الحديث عن الإكتشاف والتواصل. أريدك أن تلقي نظرة فاحصة على التصنيفات التي قمنا بها في الفصل السابق. هذه المرة ، لن نتوقف عند الانطوائي والمنفتح فقط.

بدلاً من ذلك ، سنذهب إلى أبعد من ذلك قليلاً ونتحدث عن الاختلاف

شخصيات MBTI وكيف من المفترض أن تتواصل معهم بعد تحديد هويتك. أريدك أن تفهم أنه ليس من السهل دائمًا إجراء تصنيف ، خاصة إذا كنت تفعل ذلك للمرة الأولى.

بعض الخصائص داخلية تمامًا ، مما يعني أنك لن تتمكن من رؤيتها بسرعة في كلمات الشخص وأفعاله. ومع ذلك ، سنبذل قصارى جهدنا لنمنحك أفضل فرصة للتواصل مع الناس.

علامات الانطوائي

•التقسيم إلى الخارج -في المواقف الاجتماعية ، من المرجح أن ينفصل الانطوائيون أثناء المحادثات أو في منتصف جميع الأطراف. يمكن أن يصبحوا هادئين بسهولة أثناء المحادثات ، كما لو أنهم تركوا المكان عقليًا. لا تقلق ، فسوف يعودون عاجلاً أم آجلاً ، وغالبًا ما يطرحون أسئلة لمساعدتهم على اللحاق بالمحادثة.

•إنهم من يغادرون مبكرًا. هذا لا يحدث مرة واحدة فقط ولكن طوال الوقت أثناء الحفلات أو أي موقف اجتماعي آخر.

•

الانطوائيون هم أيضًا من يميلون إلى "الاختفاء" أثناء الحفلات.
إنهم الأشخاص الذين ينجذبون نحو الجزء الأكثر هدوءًا من المنزل ، وغالبًا ما يتجمعون مع الانطوائيين الآخرين ويتحدثون بهدوء في مكان خاص. غالبًا ما يظل الانطوائيون قريبين من الأشخاص الذين يعرفونهم بالفعل.

•هم من لديهم اهتمام كبير بالكتب أو الفنون أو حتى الحيوانات في الغرفة. غالبًا ما يتيح لهم هذا النوع من الاهتمام أن يكونوا بمفردهم بينما لا يزالون يظهرون كما لو كانوا يستمتعون بأنفسهم في الحفلة.

•يمكن أن يكونوا عصبيين للغاية إذا كنتما معًا لفترات طويلة من الوقت.
هذا لأن الانطوائيين يحتاجون غالبًا إلى "وقت راحة" بعد الاختلاط الاجتماعي لبعض الوقت. •إنهم أيضًا من يسعدهم مد يد العون عندما يتعلق الأمر بالأنشطة التي تجعلهم وحدهم. وبالتالي ، يمكنهم التطوع لخدمة دي

جي ، أو تنظيف المنزل ، أو أخذ الطعام لشخص ما ، أو حتى التقاط الصور. يتيح لهم ذلك البقاء بعيدًا عن جميع الأنشطة بينما لا يزالون جزءًا من الحفلة الفعلية.

أنواع الانطوائيين وفقًا لـ MBTI

INFJ - إنطوائي ، وبديهي ، وشعور ، وحكم على INFJs هم مستخدمون كبيرون للاستعارات والرموز أثناء المحادثات.

إنهم يحبون التحدث عن الرؤى والرؤى والتنبؤات ، كل ذلك بينما يكونون مؤكدًا ودافئًا في محادثاتهم. كونهم انطوائيين ، من الأفضل عرض مهاراتهم في المحادثة في دوائر صغيرة أو تفاعلات فردية.

فيما يلي الخصائص النموذجية لـ :INFJ

• يتحدثون باستخدام الرموز والاستعارات لنقل ما يحاولون قوله حقًا. تدور موضوعات المحادثة المفضلة لديهم حول رؤى المستقبل والتنبؤات والإمكانيات.

• إنهم يحبون إظهار التضامن مع الآخرين بقول كلمات مثل "أنا أفهم" أثناء المحادثات. حسن الخلق ، INFJ لبقة وقابلة للتكيف للغاية. في الواقع ، يمكنهم التبديل ذهابًا وإيابًا في المناسبات الاجتماعية ، وإقامة علاقة طوال الوقت.

• INFJs منطوية على الحدس ، مما يعني أن عمليتها داخلية في الغالب. هذا هو السبب في أنهم يحبون الاستعارات والرموز في المحادثات.
عندما يتعلق الأمر بالموضوعات التي يهتمون بها ، فقد يكون من الصعب فهمها. في الواقع ، عندما يتعلق الأمر بموضوعات معينة ، يبدو كما لو أنها تتجول فقط عندما تكون في الحقيقة تحاول معالجة فكرة.

• عند مواجهة نقاش أو حجة ، فإن INFJs هم الذين يفضلون تولي دور صانعي السلام.

• تميل أنواع الشخصية هذه إلى التدفق إلى الوظائف التالية: المبشرون ، رجال الدين ، المستشارون ، الأطباء ، مقومو العمود الفقري ، الأطباء النفسيون ، الكتاب ، المصورون ، أطباء الأسنان ، العاملون الاجتماعيون ، أمناء المكتبات ، ومستشارو التعليم.

INTJ - يعتبر الانطوائي ، والحدسي ، والتفكير ، والحكم على INTJ واحدًا من أندر الأنواع في مخطط MBTI. لهذا السبب عندما تقابل شخصًا أخيرًا ، هناك فرصة جيدة لأنك ستواجه صعوبة في فهم شخصيتهم. فيما يلي الخصائص النموذجية لـ :INTJ

• INTJs هادئة ويفضلون قضاء اليوم بمفردهم. عندما يبدأون الحديث ، فإنهم يفضلون التركيز على الأحداث المستقبلية و

يستمتع بمناقشة العديد من مضامين أو معاني الأحداث أو الموضوعات أو المواقف.

•يميلون إلى التحدث باستخدام الكثير من الرموز أو الاستعارات لوصف الأشياء. إنهم الأشخاص الذين غالبًا ما يقولون عبارات مثل: "إذا حدث هذا ، فهذا يعني أن ..." لأنهم يرغبون في إقامة روابط بين الأحداث بطريقة منطقية ولكن مستقبلية.

•إنهم يحبون التخطيط الإستراتيجي وغالبًا ما يركزون على إيجاد حلول طويلة الأمد للمشكلات. نظرًا لأنها بديهية بدلاً من كونها أجهزة استشعار ، فقد يكون من الصعب عليهم شرح أفكارهم وأفكارهم للناس ، لذا كن صبورًا.

•لا تتفاجأ إذا ضاعت عند التحدث إلى INTJ. يميلون إلى الانتقال مباشرة من النقطة أ إلى النقطة د ، متخطين عدة أحرف على طول الطريق. يمكن أن يكون الأمر محيرًا للغاية ، جنبًا إلى جنب مع حبهم للاستعارات ، خاصة إذا كنت تتحدث إلى أحدهم لأول مرة.

•يلتزمون بأساليب التفكير المنطقية والتحليلية. يمكن أن تكون أيضًا مباشرة جدًا لدرجة أن تكون فظًا. مثل NTs الأخرى ، يحبون معالجة المعلومات بهدوء بحيث عندما يقولون شيئًا في النهاية ، يبدو أنهم واثقون جدًا من استنتاجهم.

- تشمل الوظائف الشائعة الأساتذة والمعلمين والأطباء واستراتيجيي الشركات والمهندسين ومبرمجي الكمبيوتر والمصورين والمديرين والعسكريين ومديري أقسام البحث.

- ISTJ الانطوائي ، والاستشعار ، والتفكير ، والحكم إنهم يحبون التفكير قبل أن يتحدثوا ، وهو ما يبدو صحيحًا لجميع أنواع الانطوائيين.

ستلاحظ كيف تُظهر لغة جسدهم أنهم يفكرون في سؤال أو تعليق قبل أن يردوا. هؤلاء هم الأشخاص الذين سيستغرقون وقتًا طويلاً في كتابة تعليق عبر Facebook وسيقومون بمراجعة رسالتهم قبل النقر على إرسال في النهاية. فيما يلي بعض خصائص هذا النوع:

- إنهم من الأشخاص الذين يحبون إبقاء الأمور مستقيمة قدر الإمكان.
هذا يعني أنه خلال الخطب أو الاجتماعات ، فهم من النوع الذي يلخص المحادثات. سيكررون ما قاله شخص آخر ثم يعلقون على تعليقهم في النهاية ، فقط للتأكد من أن الجميع على نفس الصفحة.

- كما أنهم يرغبون في ربط المواقف الحالية بالأوضاع السابقة بالترتيب

لعمل ارتباط أو إبقائه واقعيًا. سيقولون كلمات مثل "يبدو مثل" أو "نفس الشيء" أو "تذكر متى" للحفاظ على المحادثة قائمة على أسس والتأكد من أن كل شخص يمكنه رؤية التشابه أو الاختلاف في الموقف الحالي. عادة ، يتم ذلك لإضافة بعض السلطة إلى استنتاجاتهم أو أفكارهم.

- عند الحديث ، يميلون إلى التركيز على الحقائق ونادرًا ما يبالغون فيما يحاولون قوله. هذا يعني أيضًا أن تحركاتهم تميل إلى أن تكون محدودة لأنهم يركزون على سياق ما يحاولون قوله. لاحظ أن هذه الأنواع ليست كبيرة في تعابير الوجه أو لغة الجسد ، لذا قد تجد صعوبة في قراءتها.

- إنهم لا يحبون أن يكونوا مركز الاهتمام بينما في الواقع ، لديهم في الواقع جو من الغموض يجذب الناس.
- يتم الحفاظ على المشاعر والعواطف قريبة وخاصة من قبل ، ISTJلذلك لا تتوقع عروض رائعة من المودة منهم. إنهم لا يجيدون المفاجآت ، خاصة إذا تم قبولهم اجتماعيًا للرد بالكثير من المشاعر. غالبًا ما يتم حجز هذه المشاعر لإغلاق الأشخاص حقًا في حياتهم.

- توجد أنواع الشخصيات هذه عادةً في مهن الأعمال والإداريين وأطباء الأسنان والمبرمجين والمحامين والقضاة والمحاسبين والمحققين ومعلمي الرياضيات والمهندسين والفنيين.

- ISTPالانطوائيون والاستشعار والتفكير والإدراك يفضلون ISTPمعالجة أفكارهم داخليًا. لن تسمعهم وهم يتلوون تحليلاتهم بصوت عالٍ ولكن بدلاً من ذلك ، أبقها سراً وسليمة قبل التحدث. نتيجة لذلك ، ستكون كلماتهم واقعية ومباشرة ومختصرة لأنهم يختارون التحدث بها بصوت عالٍ فقط عندما تكون مكتملة بالفعل. إليك كيفية اكتشاف شخص ما في البرية:

•إنهم الأنواع الذين من المحتمل أن يتوقفوا في منتصف الجملة للعثور على الكلمة المثالية لما يحاولون قوله. مفرداتهم وصياغتهم دقيقة للغاية لأنهم يريدون إبقاء الأمور سريعة وبسيطة.

- إنهم من يبدو أنهم عنيدون جدًا. هذا بسبب نهجهم الواقعي لأي مشكلة وكذلك دقة منطقهم. تم فحص كل شيء قبل الدخول في أي نوع من النقاش أو المناقشة. إنهم لا يخافون

يثيرون المشكلات إذا رأوا أيًا منها ، خاصة وأن بياناتهم الحسية التفصيلية تمكنت من المرور عبر الإيجابيات والسلبيات المنطقية لمسار معين. •بسبب حبهم للمنطق والموجز ، فهم ليسوا جيدين جدًا في التعامل مع المشاعر أو العواطف. سيشعر ISTPs في غير محله وسيشعرون بالراحة إذا طُلب منهم التحدث عن مشاعرهم. ومع ذلك ، إذا تم الضغط عليها أو في موقف مرهق للغاية ، فقد تجد أن ISTPs أصبحت فجأة عاطفية بشكل مفرط حتى لو كانت خارجة عن شخصيتها.

•

تميل أنواع شخصية ISTP إلى الانجذاب إلى وظائف مثل أخصائيي علم الأمراض الشرعي ومحللي النظام ومبرمجي الكمبيوتر ورجال الإطفاء والمسعفين والمهندسين الكهربائيين والطيارين وعمال النقل.

التواصل مع INFJs و INTJs و ISTJs و ISTPs عند التواصل مع أي شخص في هذه المجموعة المعينة ، فأنت تريد أن تتذكر أنهم انطوائيون أقوياء. هذا يعني أن قدرتهم على الحفاظ على التواصل الاجتماعي أقصر -فهم يفضلون غالبًا أن تكون تفاعلاتهم سريعة ومباشرة في صلب الموضوع. إليك بعض الأشياء التي يجب أن تتذكرها عند التواصل مع أي من هذه الأنواع: لا تتجول ، إنهم يكرهون ذلك. إذا كنت تريد التواصل بشكل محدد

•

المعلومات ، أخبرهم بها مباشرة. •لا تستخدم الأحاديث الصغيرة إذا كنت ترغب في الحصول على معلومات منها. اسأل عن ذلك مباشرة وستحصل على إجابة مباشرة منهم. •قد يستمتعون بالمزاح ، ولكن إذا كانوا يعملون في مشروع معين ، فمن المهم الابتعاد والسماح لهم بالتركيز فقط.

•تعلم الاستماع لأن هذه الأنواع تضع الكثير من الأسهم في الاستماع.
تذكر أن هدفهم الرئيسي هو المعلومات ، لذا إذا كان شخص ما يتحدث ، فسوف يبذل قصارى جهده للاستماع. ومن ثم ، فإنهم يتوقعون نفس المجاملة من الآخرين ويكرهونها عندما يقاطعهم الناس في منتصف الجملة.

•امنحهم الوقت للتفكير في إجابتهم قبل التعبير عنها بصوت عالٍ. •رحب بهم بابتسامة ، لكن لا تتوقع أن تقف هناك وتتبادل المجاملات. إنهم ليسوا مغرمين حقًا بذلك. بدلاً من ذلك ، رحب بهم ولكن امنحهم مساحة شخصية خاصة بهم. لا حضن أو أي نوع من القبلات الجوية إلا إذا كنت قريبًا جدًا أو كنت أحد أفراد العائلة. •الاتصال بالعين بين الحين والآخر على ما يرام ببساطة لتأكيد الاتصال.

•لاحظ أنه عندما يكونون في مشروع ما ، فإنهم يميلون إلى التركيز الشديد. من المحتمل أن يتم التعامل مع أي نوع من أنواع الإلهاء أو الجهد لمنعهم من إنهاء هدفهم بشكل سلبي. سيتم تجاهل المحادثات من أي نوع لأنها تلغيها فقط عن التركيز.

•لا تستعجلهم. كما هو الحال مع الانطوائيين الآخرين ، يحب INTPs الاستمتاع بوقتهم في العمل في مشروع ما. إنهم حريصون ومحددون بشأن أهدافهم ويعتقدون أن الانحرافات يمكن أن تقلل من دقة إعدامهم.

•عند العمل مع هذا النوع ، من المفيد تحديثهم دائمًا بما يحدث. إنهم يريدون معرفة المرحلة التي تكون فيها في وظيفتك وليس فقط عندما تنتهي. هذا يساعدهم على تقييم الموقف والتكيف وفقًا لذلك.

•لاحظ أن هذه الأنواع يمكن أن تنتقل بسرعة من ودية إلى بعيدة. لديهم اندماج اجتماعي قصير مما يعني أنه بعد مرور بعض الوقت على التواصل مع الآخرين ، سيحتاجون إلى بعض الوقت بمفردهم لإعادة الشحن. الانطوائيون الحقيقيون ، يميل فتيلهم الاجتماعي إلى أن يكون أقصر من معظمهم ، إلا إذا تمكنوا من تدريب أنفسهم عليه.

•أثناء المواقف المتوترة أو عند الضغط النفسي ، تنجذب INTPs إلى نفسها.
تصبح هادئة ورزينة ، على عكس الأنواع الأخرى التي تميل إلى الانفجار أو تخبر الجميع بما يشعرون به.

- INFP انطوائي ، حدسي ، شعور ، إدراك وجود إحساس قوي بالقيم الشخصية ، INFPs مؤكدة وخيالية. إن خطهم الإبداعي يجعلهم بارعين للغاية في مناقشة الاحتمالات النظرية. عادةً ما تتضمن موضوعاتهم المفضلة كيفية مساعدة الحيوانات ، وكيفية مساعدة الناس ، أو حتى كيفية مساعدة العالم بالكامل. فيما يلي الخصائص النموذجية لهذا النوع من الشخصية:

- لديهم قيم قوية لكنهم ليسوا من النوع الوعظي. سيبقون أفكارهم ومعتقداتهم قريبة من القلب ما لم يُسأل عنهم على وجه التحديد. إنهم من النوع الذي يسمح للآخرين أن يعيشوا حياتهم ولا يتدخلون إلا إذا اعتقدوا أنهم في وضع يسمح لهم بإجراء تغييرات. عادة ، يمتد هذا الامتياز للأصدقاء والأقارب فقط.

- بسبب إيمانهم بالسماح للناس بالتعبير عن فرديتهم ، فإن INFPs ليست جيدة جدًا في المحادثات عندما يحاول الناس فرض أفكارهم وأفكارهم على الآخرين. سيكون لديهم انزعاج داخلي أو في أسوأ الأحوال ، قد يواجهون شخصًا آخر حيال ذلك.

- لطيفون ومتواضعون ، وغالبًا ما يكونون خجولين ويفضلون المحادثات بين شخصين. في الحفلات ، سيكونون هم الذين ينجذبون إلى الأشخاص الذين يعرفونهم بالفعل ويقضون معظم الوقت في منطقة أكثر هدوءًا في المنزل.

- ستجدهم غالبًا يزدهرون في وظائف مثل الكتاب والمستشارين والعاملين في رعاية الأطفال والمبشرين والأطباء النفسيين والعلماء وعلماء النفس والمستشارين التربويين والصحفيين وعلماء الاجتماع.

- INTP الانطوائية ، والحدسية ، والتفكير ، وإدراك INTPs نادرة جدًا في البرية ولديها شخصية هادئة جدًا. تتم جميع عمليات التفكير الخاصة بهم داخليًا ، مما يعني أنهم لن يتحدثوا عن آرائهم إلا بعد إجراء مونولوج داخلي في رؤوسهم.
فيما يلي بعض علامات :INTP

- إنها دقيقة جدًا بالكلمات. إنهم لا يفكرون فقط في الآثار ولكن أيضًا في كيفية صياغة أفكارهم بطريقة تجعلها مختصرة وموجزة. هذا يعني أنهم يستغرقون وقتًا طويلاً للرد لأنهم يبحثون عن الكلمات المثالية للتعبير عن معناها.

- إنهم يبقون الأمور منطقية ونادرًا ما يغامرون بالعواطف والمشاعر. في الواقع ، يحبون إبقاء الأشياء على الموضوع في متناول اليد ولا يحبون الانحراف في الظلال.

- إنهم الأنواع التي تصنف المعلومات إلى أجزاء أصغر.
هذا يعني أنهم سيقومون بتجميع المعلومات بناءً على خصائص محددة. هذا يسمح لهم بتذكر المعلومات بشكل أفضل وإنشاء روابط بين الموضوعات المختلفة.

- نظرًا لتفضيلهم لتصنيف المعلومات وربطها مع بعضهم البعض ، فإن الأمر يستغرق وقتًا طويلاً إلى حد ما بالنسبة لـ INTPs للوصول إلى نتيجة. ومع ذلك ، بمجرد انتهاء التخطيط

سينفذون خطتهم إلى الكمال ولن ينحرفوا عنها.

- امنح INTPsوقتًا كافيًا للتفكير في إجابات للأسئلة.
إنهم لا يحبون التعرض للضغط ، خاصة عند الوصول إلى نتيجة.

- إنهم مفكرون خارج الصندوق ، لذا لا تتفاجأ إذا طرحوا أحيانًا فكرة خارجة عن هذا العالم. كن مطمئنًا ، مع ذلك ، أنهم فكروا في الأمر أولاً قبل التعبير عنه.

- INTPsليست جيدة جدًا عندما يتعلق الأمر بالتعبير عن المشاعر والعواطف ، لذا ما لم تكن مضطرًا لذلك ، حاول ألا تفكر كثيرًا في الأمر أثناء المحادثات.

- تشمل المهن الشائعة الكيميائيين والمصورين وعلماء الأحياء وعلماء الرياضيات ومبرمجي الكمبيوتر وأساتذة الجامعات والباحثين في الطب الشرعي وعلماء النفس والفنانين وعلماء الاجتماع.

ISFJ - انطوائي ، مستشعر ، شعور ، حكم إنهم يشبهون ISTJsإلى حد كبير من حيث أنهم يفكرون طويلاً وبشدة قبل التحدث. لا تستعجلهم لأنهم يريدون الخوض في كل الاحتمالات قبل اتخاذ قرار بشأن مسار العمل. فيما يلي الخصائص النموذجية لـ :ISFJ

- يحب ISFJsالاحتفاظ بجدول زمني في رؤوسهم ، والذي ينعكس عندما يتحدثون. عند محاولة إثبات نقطة ما أو نقل المعلومات ، سوف يستفيدون من التجارب السابقة للمعلومات لجعل حجتهم أكثر تصديقًا.

- عند التحدث ، غالبًا ما يستخدمون كلمات مثل "أعجبني" أو "يذكرني" أو "تذكر متى".

- على عكس الانطوائيين الآخرين ، فإن ISFJsجيدون جدًا في نقل التعاطف. هذه هي طريقتهم في التواصل مع الناس أو إظهار التضامن.

- لديهم سلوك مهذب ومهذب على الدوام. إنهم في الواقع مستجيبون تمامًا لكنهم يفضلون التفاعلات الفردية على المجموعات. ومن ثم ، فإن هؤلاء هم نفس الأشخاص الذين سيبحثون عن وجوه مألوفة في حفلة ويقضون معظم وقتهم في ركن هادئ من الغرفة.

- إنهم لا يجيدون النقد وغالبًا ما يشعرون بعدم الارتياح إذا جعلوا موضوعًا لأي شيء. يمكن أن يأخذوا هذه الانتقادات على محمل شخصي ولن يفعلوا ذلك بشكل جيد في المناقشات أو المناقشات ،

حتى لو كان ودودًا. ومن ثم ، فهم من النوع الذي يفكرون فيه في أخطاء الماضي مرارًا وتكرارًا في رؤوسهم.

- لاحظ أن التنبؤ بعيد المدى ليس موطن قوتهم. على عكس أنواع NTالذين ليس لديهم مشكلة في توقع الاحتمالات ، يحب ISFJsالحفاظ على تنبؤاتهم المستقبلية ضمن مستويات آمنة قصيرة المدى. ومع ذلك ، فإن تنبؤاتهم غالبًا ما تكون جيدة ومدروسة جيدًا.

- تشمل الوظائف الشائعة لهذا النوع رعاية الأطفال ، والإداريين ، والمستشارين المهنيين ، والمشرفين الكتابيين ، وضباط الشرطة ، والعاملين في الكنيسة ، والأطباء.

ISFP - الانطوائي ، والاستشعار ، والشعور ، والإدراك الانطوائيون المنفتحون الذين يمكن أن يكونوا مؤكدًا وسهلًا إذا شعروا برغبة في ذلك ، يمكن أن يندمج ISFPمع المنفتحين -ولكن ليس كثيرًا. لديهم قيم قوية لكنهم لا يريدون حقًا إظهارها على السطح إلا إذا كانوا بصحبة شخص يثقون به حقًا. هؤلاء هم الأشخاص الذين يحترمون الاختلافات بين الناس ، وبالتالي لن يخبروا الآخرين بما يجب عليهم فعله وما لا ينبغي عليهم فعله. بالتأكيد ، قد يكون لدى مقدمي خدمات الإنترنت فكرة جيدة إلى حد ما عما يجب أن تكون عليه خطوتك التالية ، لكنهم ليسوا من النوع الذي يقدم نصائح غير مرغوب فيها. ومع ذلك ، إذا حاولت تحدي قيمهم ، فإن ISFPسيقاتل معك بالتأكيد بنبرة صوت بعيدة عن شخصيتهم المعتادة.

بعض خصائص ISFPهي:

- إنهم هادئون وصادقون مع كل شخص يقابلونه. أثناء المحادثات ، هم الأشخاص الذين يحبون الاستماع ونادرًا ما يلفتون الانتباه إلى شخصهم. في الواقع ، إذا وجدوا أنفسهم فجأة في مركز الاهتمام ، فسوف يسكت ISFP.

•صدق أو لا تصدق ، ISFPsيحبون المغامرة. إنهم الأشخاص الذين يستمتعون بالذهاب إلى الحفلات الموسيقية أو الإجازات وسوف يتحدثون عنهم بسعادة إذا أتيحت لهم الفرصة. إنهم يتعمقون أيضًا في المشاريع ويمكن أن يكونوا مندفعين تمامًا لأنهم يريدون دائمًا إضافة إلى مجموعتهم من التجارب التي لا تنسى.

•إنهم ليسوا سعداء حقًا لوجودهم في بيئات مليئة بالصراعات. سيبذلون جهدًا نشطًا لتجنب هذه المواقف أو التأكد من أنهم ليسوا جزءًا من الصراع.

- تميل ISFPsإلى الانجذاب إلى وظائف في الموسيقى والفن ورعاية الأطفال والعمل الاجتماعي والتدريس ورعاية الحيوان والطب ومسك الدفاتر والعلاج الطبيعي.

التواصل مع INFPsو INTPsو ISFJsو ISFPsالتواصل مع هذه الأنواع الأربعة متماثل إلى حد ما. فيما يلي بعض النصائح عند الاقتراب أو الاتصال بأي من هذه الأنواع:

- حافظ على تحياتك هادئة وودودة. حاول ألا تفرط في حملهم بالعاطفة أو أن تكون علنيًا بتحياتك.
- لاحظ أن لديهم حس دعابة غريب إلى حد ما. إن قدرتهم على التمييز بين ما هو مقبول اجتماعيًا وما هو غير ذلك غامضة بعض الشيء ، لذا حاول ألا تأخذهم على محمل الجد أو بشكل شخصي للغاية.

- لا تستعجل الأشياء معهم. لا تقاطع أبدًا ؛ اسمح لهذه الأنواع بقول ما يريدون قوله بشكل كامل قبل الرد. ربما تمت مقاطعة أحد أكبر ما يزعجهم من الحيوانات الأليفة أثناء تواجدهم في منتصف الجملة. أعطه إيماءات بين الحين والآخر لإعلامه بأنك تتابع المحادثة.

- عندما يتعلق الأمر بالدفع ، يمكن أن تصبح هذه الأنواع من الشخصيات حرجة للغاية.
- الجودة أهم من السرعة ، لذا كن مستعدًا لمراجعة مخرجاتك وإعادة صياغتها عدة مرات قبل أن تحصل على موافقتهم.
- يمكن أن يكون التقدير العام والإطراء محرجًا للغاية وغير مريح للغاية لهذه الأنواع.

الفصل :4المنفتحون -التعرف على دوافع نوع الشخصية والتواصل معها

سوف يتعمق هذا الفصل في أنواع الشخصيات وكيفية إقامة روابط مع الأشخاص اعتمادًا على أنواع شخصياتهم المتصورة من "المنفتحين". أريد أن أؤكد على استخدام كلمة "يدرك" هنا لأنه ما لم تكن قد أجبرتهم على إجراء اختبار لمعرفة نوع شخصيتهم ، فمن المحتمل أنك ستخمن الفئة التي يقعون فيها. يساعدك هذا الفصل أيضًا في حل هذه المشكلة بالذات.

فقط للتلخيص ، يتعامل هذا الفصل مع أنواع الشخصية بثلاث طرق.

يجيب الأول على السؤال: ما هي خصائص نوع شخصية معين؟ سيساعدك هذا في تحديد الهوية ، على الرغم من أنني يجب أن أكون صادقًا ، فمن المحتمل ألا يكون تحليلك صحيحًا بنسبة ٪100طوال الوقت.

ستساعد الممارسة على تحسين مهاراتك في هذا المجال.

يجيب الثاني على السؤال: كيف تتواصل وتتواصل مع نوع شخصية معين؟ سيساعدك هذا على تخصيص أسلوب الاتصال الخاص بك للتواصل مع هذا الشخص المعين. تذكر أن الهدف الكامل من هذا الكتاب هو مساعدتك على إقامة علاقات أفضل مع الناس.

وأخيرًا ، يجيب الثالث على السؤال: ما هو الدافع النموذجي لهذا النوع من الشخصية؟ هذا أمر بالغ الأهمية لأن كل شخص لديه دافع مختلف. غالبًا ما يكون لأنواع الشخصيات المختلفة ألعاب أو أغراض نهائية عند التفاعل مع الأشخاص. ستجد أن هذه الدوافع المختلفة يمكن أن تساعدك على معرفة أفضل لما يريدون في نهاية المطاف في موقف معين.

علامات المنفتح أحد الأشياء التي أريدك أن تتذكرها هو أن الانبساطية ليست شيئًا "سيئًا".

يبدو أن هناك اتجاهًا حاليًا حيث يُنظر إلى الانطوائيين على أنهم أناس لطيفون ، حلوون ، متواضعون ، بينما المنفتحون هم الأشخاص الاجتماعيون الذين يتسمون بالطيران ويتحدثون كثيرًا. لاحظ أن هذا ليس هو الحال دائمًا. لا يوجد نوع "أفضل" ولكل من الانطوائيين والمنفتحين نقاط قوتهم وضعفهم.

فيما يلي بعض العلامات المميزة النموذجية للمنفتح:

- لديهم اهتمامات واسعة ومتعددة ، وعادة ما تكون الأنواع التي تشجع على التواصل الاجتماعي والتواجد مع أشخاص آخرين. تعد رياضة ركوب الأمواج وركوب الدراجات وألعاب الفريق من بعض الأنشطة التي يستمتعون بها عادةً.

- يتواصلون بشكل أفضل من خلال المحادثات. في الواقع ، هم متحمسون جدًا عند التحدث ، وغالبًا ما يضيفون لكمة إلى حجتهم من خلال إيماءات اليد. كما أنهم مرتاحون لكونهم حساسين في الأماكن العامة. ومن ثم ، فإنهم من النوع الذي سيبث القبلات مع الأصدقاء ، ويمنح الناس صفعة على الظهر ، ويعانقون الكتفين عندما يكونون سعداء.

- ليس لديهم مشكلة في أن يكونوا مركز الاهتمام. في الواقع ، يمكن أن يخففوا بسرعة عندما يتم جذب الانتباه إليهم.
- إنهم سعداء بالعمل الجماعي ويمكنهم الاندماج بسلاسة مع أي مجموعة.

- يحبون الخروج بشكل روتيني. إنهم الأشخاص الذين قد يكون لديهم روتين عندما يتعلق الأمر بالسهرات أو الشرب بعد العشاء أو العمل.

- بالطبع ، يحبون أيضًا التحدث عن أفكارهم ومشاعرهم بصوت عالٍ. لن يواجهوا أي مشكلة في البحث عن الإلهام والمشورة من الأشخاص الذين يعتقدون أنهم قادرون على تقديم المساعدة.

أنواع المنفتحين وفقًا لـ MBTI

- ENFPالمنفتحة ، البديهية ، الشعور ، الإدراك ENFPsحيوية للغاية وتقفز إلى المحادثات بحماس لا لبس فيه للتواصل مع الناس. هذه الحيوية معدية للغاية ويمكن أن تجذب الناس ، خاصة أثناء جلسات العصف الذهني. فيما يلي الخصائص النموذجية لـ :ENFP

- إنهم يحبون التركيز على النمو الشخصي وسوف يقفزون بسعادة إلى المحادثات التي تتضمن هذا النوع من الموضوعات. تركز قيمهم على تحسين أنفسهم والآخرين والعالم.

- هذه الحاجة للنمو والتحسين تصنع الكثير في الواقع

المتمردون .ENFPهذا يعني أنه بدلاً من المرور عبر الطريق الذي تم تجربته واختباره ، فإنهم يفضلون صياغة مساراتهم الخاصة. ليس لديهم مشكلة في التشكيك في القواعد المجتمعية النموذجية وإذا لم تنجح معهم ، فسيختارون القيام بشيء آخر.

•تنجذب هذه الأنواع الإبداعية نحو المهن التي تسمح لهم بأن يكونوا كتابًا ورسامين وموسيقيين وصحفيين وعلماء نفس ومعلمين وسياسيين وتقارير تلفزيونية وأخصائيين اجتماعيين.

- ENTPمنفتح وبديهي ومفكر وإدراك إبداعي وحيوي ، تحب هذه الأنواع من الشخصية الاستفادة من المنطق عند التواصل مع الآخرين. إنهم يحبون تبادل الأفكار وطرح الأفكار في العراء لإشراك الجميع في لعبة التفكير. تنشطهم المناقشات وتساعدهم على الانتقال إلى المزيد من الاحتمالات. لاحظ أنه عند التحدث ، غالبًا ما يركزون على الجانب العام للأشياء ويتركون التفاصيل الدقيقة للآخرين. فيما يلي بعض خصائص :ENTP

- لديهم القدرة على تكوين روابط في أذهانهم على الفور ولا يخشون التعبير عنها. تكمن المشكلة هنا في أن معظم الأشخاص لا يرون الاتصال على الفور ، لذلك هناك احتمال أن ينظر إليهم الآخرون بغرابة في البداية.

- منطقي تمامًا عندما يتعلق الأمر باتخاذ القرارات أو الوصول إلى التقييمات ، تحب هذه الأنواع من الشخصيات تحليل الأشياء والحفاظ على تصنيف الموضوعات وفقًا لتفضيلاتهم الشخصية.

إنهم يريدون أساسًا وضع كل شيء في مكانه في المخطط الكبير للأشياء.

- إنهم يحبون تتبع الروابط بين أجزاء مختلفة من الحياة ، من النظرية إلى الواقعية. إنهم من سيخبرك عن الحقائق الرائعة وعن كيف أن الأشياء الصغيرة غير المهمة لها تأثير كبير في العالم. إنهم معجبون بما يعرف بتأثير الفراشة.

- ليس لديهم مشكلة في المشاركة في المناقشات ولكنهم يميلون إلى التوقف أثناء المحادثات من أجل التفكير في مواضيع محددة.
- هذه الأنواع رائعة في المحادثات لأنها على استعداد لتغيير رأيها إذا أعطيت معلومات كافية لإحداث تأثير. إنهم لا يخشون أن ينفجروا بشكوكهم ، لكنهم استمروا

في الاعتبار أن أي حجج قد تكون لديهم هي مجرد طريقتهم في اكتشاف الحقيقة.

- هذه الأنواع من الشخصيات ليست في الحقيقة من المعجبين بالأحاديث الصغيرة والتفاصيل الدقيقة. يحبون الحفاظ على تركيزهم على الصورة الكبيرة والحفاظ على أفكارهم حول أهداف أكبر.

- غالبًا ما تجد هؤلاء الأشخاص في وظائف مثل المحامين والمصورين وعلماء النفس والاستشاريين والممثلين والمهندسين والمسوقين ومبرمجي الكمبيوتر والكتاب والفنانين والأطباء النفسيين.

- ESFJالمنفتح ، والاستشعار ، والشعور ، والحكم على الرغم من أوجه التشابه في العديد من الحروف ، فإن ESTJو

ESFJمختلفان تمامًا. كلاهما منفتح لذا ليس لديهم مشكلة في أن يكونوا جزءًا من الحفلات أو الظهور في الأحداث. إليك ما يجب أن تعرفه عن :ESFJ

•إنهم يحبون استخدام الكلمات "نحن" و "نحن" كثيرًا لأن هذا يساعدهم على إقامة اتصال مع الناس. في الأساس ، يريدون دائمًا خلق شعور بالاندماج والتأكد من أن الجميع في وئام تام مع بعضهم البعض. ليس من المستغرب أن تجدهم هم الذين يفضلون أن يكونوا على صواب سياسيًا في كل ما يفعلونه. •إنهم يريدون أن يشعر الناس بالراحة لدرجة أنهم يسخرون من أنفسهم لمجرد إراحة شخص ما. هذه الدعابة التي تنتقد الذات تجعلهم محبوبين في مجموعات كبيرة. يتطابق مع جهودهم الواعية لعدم الإساءة إلى أي شخص ويجب أن تكون قادرًا على الحصول على شخص محبوب بشكل عام. •يريدون التواصل مع أشخاص آخرين ، لذا فهؤلاء هم الأشخاص الذين سيشاركونك تجارب مماثلة. سيخبرونك أنه يمكنهم ربط أو فهم التجارب التي قد تكون لديك وتجعلك تشعر بأنك مشمول. إنهم لا يحبون الصراع وسيحاولون إيقاف المناقشات أو الجدل.

•إنهم جيدون جدًا في التقاط التوتر العاطفي وسيبذلون قصارى جهدهم لتهدئة الموقف. تكمن المشكلة هنا في أنه حتى النقاشات الودية يُنظر إليها على أنها صراعات من قبل هذه الأنواع ، وهذا هو السبب في أنه حتى هذه المحادثات الحية يتم إيقافها بنشاط إن أمكن.

•إنهم مدركون تمامًا للتواصل الاجتماعي داخل الحدود. بالتأكيد ، ليس لديهم مشكلة في التواجد في الحفلات ، لكن من المحتمل أن يغادروا في الوقت الذي يرونه مناسبًا. إنهم لا يريدون تجاوز مدة الترحيب بهم ، وبالتالي فهم يدركون تمامًا مقدار الوقت المناسب للبقاء خلال المناسبات الاجتماعية. •إنها أجهزة استشعار ، مما يعني أنهم على دراية كاملة بالاحتياجات الملموسة للناس. هم الذين سيلاحظون ما إذا كان شخص ما يحتاج إلى الماء أو إذا كان شخص ما لم يأكل بعد. إنهم يحبون تقديم حلول قوية للمشاكل الصلبة ، لذلك لا تتوقع منهم الكثير من

المشاعر. •عادة ما يكون لهذه الأنواع من الشخصيات المهن التالية: التمريض ، ورعاية الأطفال ، والأطباء ، ومديرو المكاتب ، والأخصائيون الاجتماعيون ، ومسك الدفاتر ، ورجال الدين ، والاقتصاد المنزلي ، وموظفو الاستقبال ، وعلماء الأمراض ، والمعلمون الدينيون.

إذن كيف تتواصل مع ESFJ؟ إليك بعض الأشياء التي يجب تذكرها:

•ركز على المهمة -سوف يحترمك ESFJ لذلك. يجب أن تكون مشجعًا دون إغفال الهدف النهائي. رحب بالناس وكن دافئًا ومشجعًا ومنفتحًا -ولكن عندما يحين وقت العمل ، ركز على العمل.

•تقديم أدلة ملموسة عند تقديم العروض. إنهم يريدون حقائق قاسية وباردة بدلاً من الافتراضات أو التنبؤات التي لا أساس لها.
استخدم دائمًا البيانات الثابتة ولا تخف من الاستشهاد بمواردك لتلك البيانات. تأكد من أنها دقيقة ودقيقة ، لأن المعلومات الغامضة شيء يكرهه ESFJ.

•يريدون أيضًا تطبيقات عملية للمشكلات. ببساطة ، يجب أن تكون مدخلاتك قابلة للتنفيذ أو شيء يمكن القيام به وقياسه ومراقبته. لا يهم ما إذا كان على المدى الطويل أو المدى القصير. ESFJs ليس لديهم مشكلة في انتظار النتائج التي يريدونها. طالما أن الإجراءات التي تؤدي إلى تلك النتائج هي شيء يمكنهم التحكم فيه بشكل عملي.

•التحلي بالشفافية عند التحدث إلى ESFJ حول الأهداف والخطة الخاصة بكيفية الوصول إليها. إذا كان لديك ESFJ يعمل تحت إشرافك ، فمن المهم أن تشرح لهم ليس فقط الهدف النهائي ولكن أيضًا الخطوات التي تريد اتخاذها للوصول إلى هذا الهدف النهائي. إنهم بحاجة إلى معرفة كيف يكون لهذه الإجراءات ارتباط عملي بالنتيجة النهائية.

•إنهم يحبون الوضع الراهن ، خاصةً إذا كانت سياسة مكتبية ثبت نجاحها من قبل. وبالتالي ، إذا كنت تدفع بأشياء جديدة إليهم ، فمن المهم أن تشرح بالضبط سبب حدوث التحول. إنهم ليسوا غير منطقيين. لا يواجه ESFJs أي مشكلة في الترحيب بشيء مختلف طالما أنهم يستطيعون رؤية الرابط المنطقي بين الشيء الجديد والهدف النهائي.

- ESFP المنفتح ، والاستشعار ، والشعور ، وإدراك الدفء والاهتمام والحماس الشديد ، فإن برامج ESFP مليئة بالطاقة ولديها الكاريزما التي تتناسب معها. غالبًا ما يجلبون تلك "الضجة" غير المحددة إلى غرفة تجعل من الصعب جدًا مقاومتهم عندما يكونون مستعدين لإحداث انطباع. فيما يلي بعض الخصائص النموذجية لـ ESFP:

•إنهم يحبون القيام بالكثير من الإيماءات الجسدية ، لذا انتبه إلى الشخص الذي يعبر بأيديهم. لديهم نبرة متفائلة للغاية تجعل الجميع جزءًا من المحادثة. •إنهم من الأشخاص الذين يحبون التركيز على الحاضر لأن المستقبل عرضة للتغيير. إنهم يصنعون رواة قصص ممتازين ويحبون العيش في الواقع. إنها حرفية للغاية وإذا قمت بإشراكهم في مناقشات نظرية ، فلا بد أن يشعروا بالملل بسرعة. •لا يحبون التسرع ، خاصة عندما يتعلق الأمر بالتصنيع

قرارات.

ESFPs •هي أيضًا جيدة جدًا في تحديد السلوكيات المختلفة للأشخاص. يمكنهم معرفة ما إذا كان الشخص يشعر بالملل بسرعة وبالتالي يمكنهم جعل شركتهم أكثر إثارة للاهتمام لهذا الشخص. تنجذب برامج ESFP عادةً إلى وظائف مثل الرسامين والممثلين والكوميديين والمدرسين والمستشارين ورعاية الأطفال والتصميم الداخلي والأزياء والمديرين والموارد البشرية والتصوير الفوتوغرافي والمدربين والمشرفين الكتابيين. إن حماسهم المذهل يجعلهم محفزين رائعين في أي نشاط يختارون الاستثمار فيه.

التواصل مع ENFPs وENTPs وESFJs وESFPs نظرًا لأنهم جميعًا منفتحون ، فإن التواصل مع أنواع الشخصيات هذه متماثل إلى حد ما. فيما يلي بعض النصائح الأساسية حول كيفية تكوين علاقات مع الأشخاص في هذه الفئة:

- ابتسم دائمًا واتصل بالعين عندما تحييهم في

في الصباح أو في أي وقت قد تراهم فيه. إنهم منفتحون -يسعدهم إجراء ذلك الاتصال الأولي معك.

•

حافظ على الحيوية والنشاط مع الإيماءات المفتوحة والشاملة. استخدم يديك وذراعيك ، للسماح بحركات نابضة بالحياة وواضحة تشجع على المشاركة.

•كن متجاوبًا مع الأسئلة المطروحة ، وإذا كنت أنت من يطرح الأسئلة ، فاجعلها مفتوحة. اسمح لهذه الأنواع من الشخصيات بالتوسع في إجاباتها أو امنحها الفرصة للتوسع في الموضوع.

•إنهم من النوع الذي يفكر بصوت عالٍ ، لذا دعهم يصرخون بأفكارهم قبل الانخراط. هذا لا يقول شيئًا من فراغ ، إنها في الواقع عملية تفكيرهم. •إذا كنت ترغب في إيصال المعلومات إليهم ، فإن أفضل طريقة للقيام بذلك هي إعطاء أمثلة شخصية أو استخدام القصص. سيؤدي ذلك إلى جذب انتباههم وإحداث تأثير أفضل بدلاً من مجرد ذكر الاحتمالات بطريقة منفصلة.

•اسمح لهم باستكشاف خيارات مختلفة قبل التوصل إلى قرار.
حاول ألا تضغط عليهم للوصول إلى نتيجة لأن هذا لن يؤدي إلا إلى إزعاجهم وتقليل جودة إجابتهم. نظرًا لأنهم يرغبون في التفكير بصوت عالٍ ، اسمح لهم بالتحدث بصوت عالٍ قبل أن يسألوا عن أفكارهم "النهائية" بشأن هذه المسألة. لا تفترض أن أول ما قالوه هو إجابتهم لأن الفرص هي أنهم يمرون فقط بالمثل في عقولهم.

•إذا كنت تريدهم أن يفعلوا شيئًا ما أو تحاول إقناعهم بأن يكونوا جزءًا من شيء ما ، فحاول أن تشير إلى شيء تعتقد أنه سيكون ممتعًا أو ممتعًا لهم للقيام به. •سيكون هناك بعض الجدل والحجج عندما تتفاعل مع هذه الأنواع من الشخصيات. لا تأخذ الأمر على محمل شخصي لأن هذه هي طريقتهم في الاستمتاع.

•عند محاولة شرح شيء ما لهم ، امنحهم مزيدًا من الوقت عندما يتعلق الأمر بالأسئلة والمحادثات. قدم النقاط الرئيسية ودعهم يفكرون في المعلومات لأطول فترة ممكنة. •لاحظ أن الأشخاص الذين يتمتعون بهذا النوع من الشخصية يميلون إلى استخدام الفكاهة خلال اللحظات المتوترة. هذه طريقتهم في كسر الجو المتوتر.

لاحظ أنه عند الغضب أو التوتر ، تميل أنماط الشخصية هذه إلى أن تصبح أعلى صوتًا وأكثر تعبيراً وحيوية بشكل كبير. قد يبدو الأمر خارج السياق تمامًا ، ولكن هذه هي الطريقة التي يتعاملون بها مع المواقف العصيبة النموذجية.

- ESTJالمنفتح ، والاستشعار ، والتفكير ، والحكم . إنهم من يتحدثون عن الحقائق ويصدرون أحكامًا صاخبة ، مما يجعل الأمر يبدو كما لو أنهم يذكرون ما هو واضح ، لكنهم في الحقيقة يقولون هذه الأفكار بصوت عالٍ لجعلها أكثر واقعية. ومن ثم ، إذا كنت تريد التواصل مع ESTJ ، فلا تتخلص من ردود أفعال "duh"أو "الواضحة" تجاههم لأن هذه هي بالضبط طريقة عمل عملية تفكيرهم. في الواقع ، ستجد أنه حتى لو كان بمفرده ، سيتحدث ESTJمع أنفسهم من أجل معالجة أفكارهم بشكل صحيح قبل الوصول إلى نتيجة.

فيما يلي الخصائص النموذجية الأخرى لـ :ESTJ

- إنهم واثقون عند التحدث ويحبون التمسك بالموضوعات الواقعية والواقعية. إنهم الأشخاص الذين يمكنهم تذكر الحقائق بسهولة ومن المرجح أن يقارنوا المواقف الماضية والحالية قبل المضي قدمًا بأي شيء.

•في بعض الحالات ، يمكن أن يبدو ESTJبلا لبس تمامًا لأنهم لا يحبون تلبيس الأشياء من أجل السلام. سيحاولون التخفيف من حدة كلماتهم ، لكنها ستظل أقل حدة مقارنة بأولئك الذين اعتادوا على المواقف الاجتماعية.

•إنهم الأشخاص الذين يستمتعون بالمناقشات ولا يزالون قادرين على الحفاظ على الأمور ودية.
إنهم يحبون الخطاب الجدلي ويحبونه عندما تُقال أفكارهم بصوت عالٍ ويتم فحصها من أجل الأخذ والعطاء المتبادلين. •هم أيضًا من يجدون صعوبة في الحفاظ على موقف عاطفي. إذا احتاجت المحادثة إلى أن يكونوا على اتصال بمشاعر شخص آخر ، فسيكون ESTJخارج الباب أو يكون غير مرتاح للغاية عند المشاركة.

- تنجذب معظم ESTJsإلى المهن التالية: المديرين ، والإداريين ، والقضاة ، والمسؤولين الماليين ، والمعلمين ، ووكلاء التأمين ، وشركات التأمين ، ومسؤولي التمريض.

إذن كيف تتواصل مع ESTJأو تترك انطباعًا بهذا

نوع الشخصية؟ وإليك بعض النصائح للبدء: •إنهم يتلقون المعلومات بشكل أفضل عبر الرسوم البيانية أو الرسوم البيانية أو الرسوم البيانية. سيقدر ESTJ بالتأكيد العروض المرئية لفكرة أو فكرة أو مشكلة.

- إنهم من يحبون التحدث عن المشاكل. من المحتمل أن يناقشوا المشكلات من خلال مراجعة المعلومات مع أشخاص آخرين قبل الانتهاء بإجابات محتملة. ومن ثم ، فإنهم من أنواع الشخصيات الذين يحبون العصف الذهني في مجموعات.

- ENFJ منفتح ، حدسي ، شعور ، حكم يمكن أن يكونوا دافئين وجذابين عندما يكونون في وجود الآخرين. تجعلك ENFJ دائمًا تشعر بأنك مشمول لأنهم يستخدمون الكثير من "نحن" و "نحن" في لغتهم. كل هؤلاء المنفتحين يدورون حول الوحدة ومساعدة بعضهم البعض على تحقيق هدف مشترك. إليك ما يجب البحث عنه عند وجود ENFJ مشتبه به:

- إنهم يحبون المحادثات المتعمقة التي تدور حول النظريات والإمكانيات. تذكر أنها بديهية لذا فهي تميل إلى التطلع إلى المستقبل.

•إنهم الأشخاص الذين يمكنهم توقع الحالة المزاجية والعواطف ومشاعر الآخرين. إنهم متحدثون جيدون ويمكنهم التأثير على المحادثات بطريقة يحصل فيها كل شخص على ما يحتاجه بالضبط من المحادثة. الهدف بالنسبة لهم هو التأكد من مشاركة الجميع وعدم شعور أي شخص بالملل أو الإهمال.

- يمكن أن يكونوا مقنعين للغاية عندما يتعلق الأمر بالأشياء التي يقدرونها ، خاصة إذا كانوا يعتقدون أنها ستساعد الآخرين. قد يكون هذا شيئًا جيدًا وسيئًا في نفس الوقت لأن حماسهم قد يكون كثيرًا في بعض الأحيان ، مما يزعج الآخرين من حولهم. إذا كنت من النوع المستجيب ، فإن حماسهم يمكن أن يكون ملهمًا للغاية.

•تدوين ملاحظات دقيقة عن طريقة حديثهم. كمتصلين ، يحب ENFJs استخدام الملخصات والاستعارات لتوضيح وجهة نظرهم. عندما يتحدثون عن شيء ما لديهم شغف به ، يمكنهم بسرعة ضبط الآخرين والانفجار في الظل.

•إنهم ليسوا جيدين جدًا في المواقف غير الشخصية. تحتاج ENFJs إلى الشعور بالارتباط المستمر بالناس ، ولهذا السبب يتجنبون المواقف الفنية ويركزون بدلاً من ذلك على الموضوعات التي لها تأثير إيجابي على محيطهم.

•المهن النموذجية لهذا النوع تشمل المعلمين والأطباء النفسيين والمستشارين ورجال الدين ومندوبي المبيعات والموارد البشرية ومنسقي الأحداث والكتاب والموسيقيين والعاملين في المجال الديني.

- ENTJالمنفتحون ، والحدس ، والتفكير ، والحكم على ENTJsواثقون وعملية. يلقون خطابات لا تصدق تجعلك تعتقد أنهم أصحاب رؤى. مثل معظم المنفتحين ، يحبون التعبير عن أفكارهم من أجل تسهيل معالجتها. ومن ثم ، فإنهم أكثر عرضة للتحدث أثناء الاجتماعات أو الأنشطة ؛ هذه هي الطريقة التي يتعاملون بها مع المهام في متناول اليد ، لأن التحدث يخلق موقفًا ملموسًا أكثر بالنسبة لهم.

فيما يلي بعض الخصائص التي يجب النظر إليها عند محاولة تحديد :ENTJ

• إنهم يحبون التحدث عن أفكارهم على الرغم من أنهم قد يبدون أثناء هذه المحادثات وكأنهم يصدرون أحكامًا صارمة وسريعة. هذا لا يعني أنهم يتوصلون إلى استنتاجات بسرعة ، إنها ببساطة الطريقة التي يعالجون بها المعلومات الجديدة بشكل أفضل. •إنهم يحبون الجدال والنقاش حول نظريات مختلفة. تكمن قوتهم عادةً في القضايا النظرية ، بدلاً من المسائل الفنية للنقاش.

•لا تنظر إليهم بغرابة إذا تحدثوا إلى أنفسهم. في كثير من الحالات ، هذه أيضًا هي الطريقة التي يعالج بها ENTJ أفكارهم. يحبون أيضًا تدوين الملاحظات أو إنشاء المخططات أو عمل مخططات للمواقف لحلها. •إنهم مفكرون سريعون ويميلون إلى القفز من فكرة إلى أخرى عندما يتعلق الأمر بالمناقشات. في البداية ، قد تكون الأشياء التي يقولونها مربكة لأنهم يميلون إلى عمل تنبؤات مستقبلية يصعب متابعتها. بعض القرارات تبدو غير منطقية ، ولكن كل هذه تساهم في الواقع في خطة طويلة الأجل.

•إنها سيئة عند مناقشة المشاعر والعواطف. في الواقع ، يفضلون الحفاظ على خصوصية الأشياء ، وغالبًا ما يرون العواطف على أنها غير ذات صلة أو غير مهمة في حياتهم.

• تميل هذه الأنواع إلى الانجذاب إلى الوظائف كرؤساء تنفيذيين ، ومؤسسي منظمات ، ورجال أعمال ، ومحامين ، وقضاة ، وأساتذة جامعيين ، ومصرفيين ، وعلماء ، ومحللين.

- ESTPالمنفتح والاستشعار والتفكير والإدراك

إنهم منفتحون لذا سيحبون المحادثات الودية والحيوية وجميع الإيماءات الجسدية التي تصاحبها. سوف يربطونك بالتعبيرات الجذابة وذكائهم السريع يجعلهم ممتعين للغاية في الحفلات.

فيما يلي بعض السمات المميزة لشخصية ESTP: • إنهم رواة قصص ممتازون بمفردات تحافظ عليهم على أسس متينة وحرفية. لديهم المهارة في الطريقة التي يتحدثون بها أن الناس لا يزالون مهتمين بما يجب أن يقولوه.

•في الواقع ، تعتبر ESTPs جيدة إلى حد ما مع لغة الجسد ويمكنها بسهولة اكتشاف سلوكيات الأشخاص من حولهم. هذا يعني ببساطة أنهم يعرفون بالضبط ما يجب عليهم فعله ويقولون لجعل الشخص يبتسم أو يضحك أو يشعر بتحسن. بالطبع ، هذا يعني أيضًا أنهم يعرفون ماذا يقولون إذا كانوا يريدون جعل شخص ما يشعر بالسوء.

• على الرغم من كونهم منفتحين ، إلا أن ESTPs يحبون إبقاء أفكارهم محصورة بالداخل حتى يكونوا مستعدين للتعبير عنها. يتم تحليل قراراتهم داخليًا والتوصل إلى استنتاجات قبل التحدث علانية. •هم أيضًا غير مرتاحين جدًا عندما يُطلب منهم التحدث عن المشاعر.

ومع ذلك ، فهم سعداء تمامًا بتبادل القصص أو مشاركة الخبرات مع أشخاص آخرين.

•على الرغم من أن هذا ليس دقيقًا بنسبة 100 في المائة ، يتم عادةً توظيف ESTPs كمندوبي مبيعات ومسعفين وفنيي كمبيوتر ومزارعين وعمال وعمال خدمة ومحققين وعسكريين ومراجعين وكوميديين وعمال حرفيين وعاملين في النقل.

إذن كيف تتحدث إلى أحد؟ فيما يلي بعض النصائح حول كيفية التواصل مع ESTP:

•اجعلها ودية ومباشرة. البساطة هي المفتاح هنا. لا ترغب في إعطائهم تفاصيل غير ضرورية لأن هذا لن يؤدي إلا إلى فقدان ESTP الاهتمام. بدلاً من ذلك ، ضع الحقائق كما تعرفها وقدم أدلة لدعم مطالبتك.

• هذا شيء مهم -عند التقديم إلى ESTP ، اقترح عدة خيارات يمكن أن تساعد ESTP في اتخاذ قراره. لا يزال يتصفح الحقائق الأولية ، لكنه سيقدر الخيارات التي حددتها لأن هذا سيسرع عملية اتخاذ القرار

له.

•لا تقلل من شأن طريقة تفكيرهم المنطقية. هذا لا يعني أنه لا يمكنك التشكيك في تحليلهم ، عليك ببساطة أن تسألهم كيف توصلوا إلى نتيجة محددة. سيستمتع ESTP في الواقع بإخبارك كيف انتقلوا من النقطة أ إلى النقطة ب.

•لا تتعجل أبدًا في ESTP إذا كنت ترغب في البقاء إلى جانبهم الجيد. لا تفرض جدولًا زمنيًا أو مخططًا روتينيًا وتوقع منهم فقط المتابعة ، خاصة إذا لم تقدم تفسيرات منطقية لذلك.

التواصل مع ENFJs و ENTJs و ESTJs و ESTPs تحب هذه الأنواع من الشخصيات أن تكون مسؤولة وليس لديها مشكلة في التفاعل مع الناس. إنهم من نوع الأشخاص الذين يمكنهم المشي في غرفة وجذب انتباه الآخرين على الفور لأن لديهم مثل هذا الوجود القيادي.

فيما يلي بعض النصائح حول أفضل طريقة للتواصل مع هذه الأنواع من الشخصيات:

- عند الترحيب بهم ، اجعل الأمور ودية ولكن موجزة. لا تحتاج هذه الأنواع المنفتحة إلى الاتصال الممتد عندما لا يكون ذلك ضروريًا. الشيء نفسه ينطبق عندما تقول لهم وداعًا بعد يوم عمل أو حدث اجتماعي آخر.

- قم بالاتصال المباشر بالعين عند التحدث إليهم. تحدث بما تريد قوله بسرعة بعد التفكير مليًا. دعهم يعرفون ماذا تريد ولماذا. سوف يقدرون هذا النوع من الخطاب بدلاً من الالتفاف حول القضية.

- اشرح الأشياء بطريقة واضحة وواقعية. اجعل كلماتك مركزة على هدف وحاول ألا تخرج عن الظل. الشيء المهم هو منحهم النقاط الرئيسية ولا شيء غير ذلك.

- كن صريحًا إذا كنت لا تعرف إجابة السؤال. أخبرهم بدلاً من ذلك أنك ستكتشف الإجابة في أسرع وقت ممكن.
- لا تكن غامضًا وفسر كلماتهم كما هي. إذا كنت تعرف بالفعل ما يقولونه لك بالضبط ، فلا تحاول استقراء المعاني الأخرى الممكنة. إذا كان هناك شيء غير واضح ، اسألهم مباشرة. يجب ألا تخاف من توضيح الأشياء بهذا النوع لأنهم يفضلون ذلك على شخص "يخمن" فقط ما يجب القيام به.

- لاحظ أنه عند الإجهاد ، تميل هذه الأنواع إلى أن تصبح متسلطة. أفضل شيء يمكنك القيام به هو مساعدتهم على تحقيق هدفهم والاستدعاء

.قupalittlehumortohelpw iththestres

الفصل الخامس: أساليب الاتصال

يتم تعريف أسلوب الاتصال على أنه الطريقة التي تتبادل بها المعلومات مع الآخرين. هناك أربعة أنماط أساسية معروفة اليوم: السلبي ، والعدواني ، والسلبي -العدواني ، والحازم. من المهم أن تميز بين هذه الأربعة لأن الطريقة التي يتم بها إيصال المعلومات إليك ستؤثر على كيفية استجابتك لها.

هناك شيء واحد يجب أن تفهمه رغم ذلك هو أنه لا يمكنك حشر الناس في أساليب اتصال فردية. يغير الأشخاص أيضًا الطريقة التي يتواصلون بها بناءً على النتائج التي يريدون الحصول عليها. وبالتالي ، من الأفضل غالبًا تصنيف أسلوب الاتصال كما هو. فيما يلي الأنواع المختلفة اليوم:

سلبي

الاتصال السلبي هو كل شيء عن التلميحات. أنت لا تقول شيئًا بشكل مباشر ، بل "تلمح" إليه وتتوقع أن يحصل الشخص الآخر على التلميح. هذا هو أدنى شكل من أشكال التواصل وهو في الواقع يضع العبء على عاتق الشخص الذي يتلقى الرسالة. ببساطة ، عندما تتواصل على مستوى سلبي ، فإنك تتوقع أن يفسر الشخص الآخر المعلومات التي أرسلتها بشكل غامض بشكل صحيح. يمكن أن يكون مشكلة لأن التفسير قد لا يتناسب دائمًا مع الرسالة المقصودة. هذا يؤدي إلى النزاعات وسوء الفهم ، وأحيانًا الاستياء من جانب الأشخاص الذين يتواصلون.

كيف تعرف أن شخصًا ما يحاول إخبارك بشيء مختلف عما يقوله بالفعل؟ عادة ما يكون للتواصل السلبي لغة الجسد التالية:

- قلة الاتصال بالعين أو في بعض الحالات ، الاتصال البصري الشديد
- أكتاف متدلية ومنحنية للخلف
- إبقاء رؤوسهم منخفضة
- صوت منخفض
- التركيز على كلمات معينة
- قد يكرر الجمل في محاولة لتوصيل ما يحاولون قوله
- قد يقول عبارات مثل: "لا يهم حقًا" أو "طالما كان الجميع سعداء"
- إنهم يميلون إلى السير مع التيار

التواصل العدواني العدواني ليس شيئًا يمكنك تجاهله. إذا قام شخص ما بتوصيل المعلومات بطريقة عدوانية ، فستتمكن من معرفة ذلك.

لها العلامات التالية:

- صوت عال ومتطلب
- هناك تهديدات أو انتقادات أو لوم أو تخويف أو أي تكتيك آخر لإجبارك على فعل ما تريد

- الموقف العدواني
- الاتصال بالعين المكثف

لا يتعلق الاتصال العدواني بنقل المعلومات بقدر ما يتعلق بإخبار الشخص بما يجب عليه فعله. هذا ليس شيئًا سلبيًا دائمًا حيث يمكن تفسير العدوانية على أنها علامة على القيادة. يمكن أن يمتد إلى المواجهات أو إخبار الناس بالضبط بما يفكرون به دون النظر إلى الظروف أو ردود الفعل أو المشاعر.

عدوانية سلبية ربما تكون طريقة الاتصال العدوانية السلبية هي الأكثر إحباطًا لكل من المرسل والمستقبل. إنه مزيج دقيق من نمطي الاتصال السابقين ، مما يسمح للشخص بالظهور سلبيًا على السطح ولكن مع تلميح من العدوانية تحت طبقة السلبية.

ما هي العلامات النموذجية لأسلوب الاتصال هذا؟ احترس من هذه:

- الغمغمة في أنفاسهم بدلاً من مواجهة شخص موافق لفظيًا ولكن القيام بشيء آخر تمامًا إنكار وجود
- مشكلة على الرغم من إظهار لغة الجسد للمعارضة أو التردد. ولكن شخص آخر قد لا يعجبه ."
-

-
-
-

غالبًا ما يشعر الأشخاص الذين يتسمون بالسلبية العدوانية بالعجز والتعلق بوضعهم. ستجد أنه عندما يكون لدى الشخص ما يكفي من السلبية ، فإنهم

احرص على التواصل السلبي العدواني. بالطبع ، بالنسبة لبعض الأشخاص ، هذا هو إعدادهم الافتراضي.

تأكيدي

من بين جميع أساليب الاتصال ، ربما يكون هذا هو الأفضل بالإضافة إلى كونه الأكثر فاعلية. الحزم هو طريقة لتوصيل ما تريد القيام به دون (نأمل) إيذاء مشاعر أي شخص. ليس مهمًا جدًا إذا كان لديك نفس الهدف والعقلية مثل الآخرين. إذا كان الأمر كذلك ، فكل ما عليك فعله هو الاتفاق مع بعضكما البعض. يظهر الحزم على السطح عندما تريد أن يكون لديك اتصال مفتوح مع شخص آخر ، مما يسمح لكما بالتعبير عن أفكارك ، وأفكارك ، ومشاعرك ، ورغباتك ، واحتياجاتك -دون التسبب في حدوث احتكاك. الهدف هو خلق توازن بحيث تخرج جميع الأطراف من محتوى المحادثة.

كيف تفعل هذا؟ يتمتع المتصل الحازم بالخصائص التالية:

يستخدم جمل "أنا". على عكس ما قد تعتقده ، فإن هذا لا يترجم الأنانية ولكن ببساطة يؤكد ما تشعر به دون إلقاء اللوم على الآخرين. تسمح كلمات مثل "أشعر بالإحباط" أو "أشعر بالعجز" للآخرين في التفكير في أفكارك ، مما يمنحهم مساحة للتكيف والتعاطف مع موقفك. يسمح لك بالمطالبة بملكية ما تشعر به والسلوكيات التي تتماشى مع هذا الشعور.

- البقاء على اتصال. يمكن أن يكون الاتصال في شكل اتصال بالعين أو إذا كنت مرتاحًا لذلك ، فهو اتصال جسدي.
- ابتسم واتخذ وضعية إيجابية. استمع إلى ما يقوله الناس ولكن تأكد من حصولك على وقتك الخاص للتحدث.
- إذا كنت تريد أن تكون حازمًا ، فتأكد من معالجة أي اعتراضات على أساس نقطة بنقطة. كرر ما قالوه وقم بمعالجة كل واحد على حدة حتى تعالج جميع القضايا المثارة. يمكنك بعد ذلك تقديم ما يخصك ، وتقديم الفوائد له ، وإحضار دعوة للعمل لتشجيع الناس على الانضمام.

- حافظ على نبرة صوتك هادئة ومنخفضة دون أي إشارة إلى العجرفة أو التفوق. في كثير من الحالات ، يقاوم الناس الأفكار الجديدة ببساطة بسبب المتحدث أو الطريقة التي يتم بها تقديم الفكرة الجديدة في المحادثة. تريد أن تجعله لطيفًا وودودًا مثل

ممكن لمساعدة الناس على أن يكونوا أكثر ترحيباً بالفكرة.

الفصل السادس: القراءة تكمن في الناس

واحدة من أكثر المهارات قيمة عند قراءة الناس هي القدرة على معرفة ما إذا كانوا يكذبون. اعترف بذلك -لقد أردت دائمًا معرفة متى يكذب عليك شخص ما ، ولا بأس بذلك تمامًا. تشير الدراسات إلى أنه عند الكذب ، يكون لدى بعض اشخاص "حكايات" محددة ، مثل حك أنوفهم أو تمشيط شعرهم بأصابعهم. غالبًا ما يستخدم الأشخاص الذين يلعبون البوكر هذه "الإخطارات" لمعرفة ما إذا كان ينبغي عليهم مطابقة رهان الشخص الآخر وما إذا كان الأمر يستحق العناء.

شيء واحد أريد أن أذكرك به هو أن قراءة الكذب في الشخص ليست علمًا دقيقًا. يمكن أن تختلف تصرفات الناس عند الكذب ، وهذا هو سبب أهمية الألفة. كلما طالت مدة معرفتك لشخص ما ، كلما كان تنبؤك أكثر دقة حول مصداقية ما يقوله.

إذن ، هذه هي الحالة ، هذه هي العلامات النموذجية للكذب وفقًا للخبراء.

فهم خط الأساس شيء واحد أريدك أن تتذكره هو أنه عند قراءة لغة الجسد ، عادة ما يكون هناك "خط أساسي" يسمح لك بالبدء من مكان ما. الخط الأساسي هو ببساطة الطريقة "العادية" التي يتصرف بها الشخص عندما يكون حول الناس. ومن ثم ، إذا كان الشخص صادقًا وواثقًا في محيطه ، فكيف يتصرف بالضبط؟ تتيح لك معرفة خط الأساس للشخص معرفة متى يتصرف خارج نطاق الشخصية. بالتأكيد ، يمكنك الدخول إلى غرفة مليئة بالغرباء والقيام بـ "قراءة" غير رسمية للغرفة ، ولكن غالبًا ما تكون قراءة الأشخاص المقربين منك أسهل كما كنت تعرفهم لفترة أطول من الوقت. لديك نقطة مرجعية ، ببساطة.

كما ذكرنا ، فإن الناس قاموا بتنويع إيماءات "الكذب". يحب بعض الناس التحدث بأيديهم بينما يحب الآخرون التململ بشعرهم في الأيام العادية. ومن ثم ، فإن رؤيتهم يفعلون هذا لا يعني تلقائيًا أنهم يكذبون ، فقد يكون ببساطة جزءًا من شخصيتهم.

حركات اليد

يميل الأشخاص الذين يكذبون إلى استخدام الإيماءات ، لكنهم يفعلون ذلك بعد التحدث. عادةً ما تجد أشخاصًا يشيرون أثناء التحدث لأن هذا جزء طبيعي من

عملية. جسدهم يعمل مع العقل في سرد قصة أو نقل رسالة. في المقابل ، يركز الشخص الذي يكذب كثيرًا في اختلاق القصة التي يفشل الجسد في اللحاق بها. ومن ثم ، فإنهم يختلقون الكذبة أولاً ، ثم يقومون بالإيماءات للتأكيد على وجهة نظرهم. لاحظ أيضًا أن إيماءات الأشخاص الذين يكذبون غالبًا ما تتضمن كلتا اليدين بدلاً من الأشخاص الصادقين الذين يستخدمون يد واحدة فقط. لوحظ هذا بعد دراسة عام 2015 حول الأشخاص الذين يدلون بشهاداتهم في قضايا المحكمة.

لغة الجسد اللاواعية الأخرى التي يقوم بها الأشخاص الكاذبون هي إبقاء راحة يدهم بعيدًا عنك. إنها مجرد طريقة لا شعورية لإبعاد المعلومات عن الآخرين. ومن ثم ، قد يضعون أيديهم في جيوبهم أو يبقونها قريبة من أجسادهم ، كما لو كانوا يحاولون إخفاء شيء ما في راحة أيديهم. لذلك ، في الأساس ، يمكن للأشخاص الذين يكذبون أن يسلكوا طريقتين بأيديهم: يمكنهم إما استخدامها كثيرًا أو عدم استخدامها على الإطلاق.

الحكة والتململ هناك اعتقاد شائع أنه عندما يكذب الشخص ، فإنه يميل إلى حك أنفه. هذا ليس صحيحًا بنسبة 100٪ من الوقت -ولكنه يستحق التنويه في كثير من الحالات.

من الطبيعي إلى حد ما أن يشعر الناس بالحكة أو التململ في مقاعدهم عندما يكونون غير مرتاحين ؛ يبحث الجسم بشكل طبيعي عن طريقة لإلهاء نفسه. لاحظ أيضًا أنه عند الكذب ، غالبًا ما يكون الناس متوترين مما يقولونه ، مما يتسبب في تذبذب الجهاز العصبي اللاإرادي وبالتالي خلق هذا الإحساس بالوخز في جميع أنحاء الجسم. إنه يشبه إلى حد كبير الأعصاب التي تحصل عليها عندما تجلس بالقرب من شخص تحبه خلال تلك الأيام الصغيرة.

ومع ذلك ، فإن حك الأنف ليس هو الحكة الوحيدة المرتبطة بالكذب. عندما يكذب الناس ، يمكنهم اللعب بشعرهم ، أو اللعب بأصابعهم ، أو الخربشة على جهاز كمبيوتر محمول ، أو ربما الأسلوب الأكثر استخدامًا في الوقت الحاضر - فهم يلعبون بهواتفهم.

تعابير الوجه بالطبع ، دعونا لا ننسى كيف يمكن للوجه نفسه أن يدل عندما يكذب شخص ما. يمكن للعيون على وجه الخصوص أن تخبرك كثيرًا اعتمادًا على الوقت الذي يختاره الشخص للنظر إليك ومتى يختار أن ينظر بعيدًا. يمكن أن يكون النظر كثيرًا أو عدم النظر إلى الكذب مؤشرًا على الكذب. بعض الناس يفضلون رؤية نظراتك عند الكذب لأنهم "يعتقدون" أن هذا سيثير إعجابك بصدقهم. يميل الكذابون غير المتمرسين إلى النظر بعيدًا عند نطق أ

كذب. ومن ثم ، قد يكون الأمر محيرًا بعض الشيء عند الحكم على الناس ببساطة من خلال أعينهم. هذا هو السبب في أنه من المهم أن يكون لديك خط أساس عندما يتعلق الأمر بالناس ، كما سأشرح لاحقًا. شيء واحد أريدك أن تتذكره هو أن دراسة عام 2012 التي نشرتها PLOS One كشفت بالفعل الأسطورة الشائعة حول مظهر الشخص عند الكذب. تقول الأسطورة أنه عندما يقوم شخص ما باختلاق شيء ما ، فإنهم ينظرون إلى اليسار وعندما يتذكرون شيئًا ما ، فإنهم ينظرون بشكل صحيح. هذا ليس صحيحًا لأن الاتجاه الذي ينظر إليه الناس يعتمد إلى حد كبير على سلوكياتهم. في هذه الحالة ، حاول ألا تركز كثيرًا على الاتجاه وببساطة على السلوكيات العامة للشخص.

التغيير في البشرة هذا واضح جدًا ، حيث تقرأ عنه كل يوم أو تراه كما يحدث كل يوم. يحمر الناس ، ويصبح لونهم أحمر ، ويصبح الناس شاحبين حسب الظروف. يميل الناس إلى الشحوب عندما يكونون متوترين أو عندما يخافون من شيء ما. عندما يتحول لون الجلد إلى اللون الأحمر ، فهذا يدل على الغضب أو ربما حتى الإثارة ، مثلما يحدث عندما يحمر خجل المراهق عند الجلوس بجانب سحقه.

العرق في منطقة T.

هذا شيء يجب عليك بالتأكيد الانتباه إليه عندما تتساءل عما إذا كان الشخص يكذب عليك أم لا. تغطي منطقة T منطقة الأنف وعبر الجبهة ثم إلى فمك. يعتبر التعرق شائعًا إلى حد ما في هذه المنطقة إذا كان الشخص يكذب ، خاصةً إذا كان متوترًا حيال ذلك.

نبرة الصوت

من الواضح أننا نحاول التركيز على التواصل غير اللفظي هنا ، لكن نبرة الصوت لا تزال مؤشرًا قويًا ، مع غياب الكلمات نفسها. تميل الأصوات العالية الحدة للخروج من الأشخاص المتوترين عندما تضيق الأحبال الصوتية ، مما يجعل من الصعب إخراج الكلمات المعينة. يمكن أيضًا أن يكون هناك نقش ، أو تلعثم ، أو بعض الكلمات المكسورة الصادرة عن شخص عصبي. يقوم بعض الأشخاص بتنظيف حلقهم للمساعدة في تحسين كلامهم ، وهو ما يشير أيضًا إلى العصبية. في المقابل ، يمكن أن يكون الصوت المرتفع علامة على الثقة أو الغضب ، اعتمادًا على الموقف. يمكن أن يكون التغيير المفاجئ في الحجم دفاعيًا لدى الأشخاص ، خاصة عند مواجهته

الأخطاء المحتملة.

الفم

يعد اللعب بالشفاه ، مثل دحرجتها للخلف حتى تختفي تقريبًا ، مؤشرًا جيدًا آخر. عادة ما تكون علامة على الكذب عن طريق الإغفال حيث يحاول الناس جسديًا كبح كلمة أو فكرة عن طريق سحب شفاههم. إذا سارت الأمور في الاتجاه الآخر ، فقد تكون علامة على المقاومة أو عندما لا يرغب الشخص في التحدث عن شيء ما.

الكلمات نفسها

مرة أخرى ، نحاول التركيز على الطريقة غير اللفظية للتواصل ، لكن ما زلت أرغب في تغطية جميع القواعد. بعد كل شيء ، يمكن للكذابين ذوي الخبرة التحكم بسهولة في لغة جسدهم لتتناسب مع الموقف. ومن ثم ، لا يزال يتعين عليك الاستماع إلى الكلمات نفسها لأنها يمكن أن تشير إلى متى يحاول شخص ما إقناعك بصدقها. تتضمن بعض العبارات الشائعة التي يستخدمها الكاذبون ما يلي:

- "بصدق..."
- "دعني أخبرك بالحقيقة ..."
- "أوه..."
- "يحب..."
- "واحد..."

الفصل السابع: فهم دوافع الناس

تحدثنا في الفصل السابق عن الكذب وكيفية معرفة أكثر أو أقل عندما يكذب عليك شخص ما. إذا شاهدت House ، فستتذكر اقتباسًا للطبيب الشهير غريغوري هاوس يقول: "الجميع يكذبون. المتغير الوحيد يتعلق بما ."

إذن ، ما نحاول قوله بشكل أساسي هو أنك قد تكون قادرًا على معرفة متى يكذب شخص ما ، ولكن هل يمكنك معرفة ما يكذب بشأنه ، وما الذي يتستر عليه ، أو ما هو الدافع وراء الكذب. ؟

في هذا الفصل ، سنتحدث عن دوافع الناس. إنه الشيء الأساسي الذي يجعلهم يستمرون ، وإذا كنت تريد أن تكون قادرًا على قراءة لغة جسد الشخص بشكل صحيح ، فأنت بحاجة إلى أن تكون قادرًا على فهم الدوافع التي تدفعهم نحو هذا الهدف النهائي. فكر في هذا على أنه قيادة على طريق سريع. كل شخص يتجه نحو وجهة هي الدافع الرئيسي له. إذا كنت تقود سيارتك بجانبهم مباشرةً ، فقد لا تكون متأكدًا بنسبة ٪100من المكان الذي يتجهون إليه. ومع ذلك ، إذا ألقيت نظرة فاحصة على حركات السيارة ، والوميض ، والموضع على الحارة ، وما إلى ذلك ، يجب أن تكون قادرًا على إجراء تنبؤ قريب إلى الدقة ، وبالتالي ضبط قيادتك وفقًا لذلك. حتى لو كذب عليك شخص ما ، فإن معرفة ما الذي يحفزه أو ما هي "اللعبة النهائية" الخاصة به يمكن أن تساعدك على اكتشاف سبب الكذبة.

سيكون هذا الأمر أكثر صعوبة بقليل ، لذا احمل معي بينما نمر بهذا. ملاحظة أخرى ، يتم تعريف الدوافع على أنها العوامل المؤثرة الواعية أو اللاواعية لسلوكيات الناس. هذه الدوافع هي الأسباب التي تجعلنا نفعل ما نفعله. السلوكيات هي العروض نفسها أو الإجراءات التي تعكس دافع الشخص.

التسلسل الهرمي للاحتياجات لماسلو ربما يكون هذا أحد أقدم الأسباب المنطقية لفهم الدافع البشري. إنه ليس مثاليًا ، لكن ما هو؟ يشبه التسلسل الهرمي للاحتياجات لماسلو إلى حد كبير هرم التغذية. يوضح أن الدوافع لها نهج من أسفل إلى أعلى. الاحتياجات الأساسية هي الأكثر أساسية والأكثر انتشارًا والتي يجب تلبيتها أولاً قبل تلبية احتياجات الآخرين. هناك خمسة مستويات لاحتياجات الإنسان الأساسية ، تبدأ من الأسفل ، وهي: فسيولوجية ، وأمان ،

الحب / الانتماء والاحترام وتحقيق الذات.

فيما يلي نظرة سريعة على كيفية عمل ذلك:

الاحتياجات الفسيولوجية هذه هي المكونات الرئيسية التي تهدف إلى البقاء على قيد الحياة. وفقًا لنظرية ماسلو ، يضطر البشر إلى تلبية هذه الاحتياجات أولاً قبل أن يتمكنوا من الصعود إلى مستويات أعلى. إذن ما هي بالضبط هذه الاحتياجات الفسيولوجية؟ هؤلاء هم:

- الاستتباب ، أو بشكل أساسي توازن الجسم من أجل الحفاظ على حالته المعيشية
- صحة
- طعام
- ماء
- ينام
- ملابس
- مَأوىً

احتياجات السلامة بعد أن يلبي الشخص احتياجاته الفيزيولوجية الأساسية ، فإن الخطوة التالية هي احتياجات السلامة الخاصة به. فيما يلي الاعتبارات النموذجية عندما يتعلق الأمر باحتياجات السلامة:

- الأمن الشخصي
- الأمن العاطفي
- الامن المالي
- الصحة والعافية
- احتياجات السلامة ضد الحوادث والأمراض

كيف تظهر هذه الأشياء عادة في الفرد؟ يمكنك رؤية ذلك من خلال طريقة شراء الأفراد لوثائق التأمين ، وإنشاء حساب تقاعد ، والحصول على وظائف بأمان ، والحصول على حساب توفير ، وما إلى ذلك. بالطبع ، عليك أيضًا أن تفكر في الأشخاص الموجودين في مناطق حرب والذين يسعون للحصول على الأمن في أبسط أشكاله: الأمن المادي. ستجد أنه في خضم الحرب ، يسعى الناس إلى الأمن للحفاظ على التوازن أو الأمن

من البقاء على قيد الحياة.

الانتماء الاجتماعي بمجرد حصولك على الاحتياجات الأساسية والأمن ، فإن الخطوة التالية هي البحث عن الانتماء الاجتماعي. نحن حيوانات اجتماعية بعد كل شيء والحاجة إلى أن يتقبلها أقراننا هي إحدى القوى الدافعة الأكثر شيوعًا للناس. عادة ما يتم تلبية الحاجة إلى الانتماء الاجتماعي من خلال ما يلي:

- الصداقات
- حميمية
- عائلة

الحاجة إلى القبول في المجموعات الاجتماعية صحيحة بغض النظر عن حجم المجموعة نفسها. هذا هو السبب في أنه حتى عندما يشكل الشخص جزءًا من نادٍ صغير في المدرسة ، فإنه لا يزال بحاجة إلى أن يكون جزءًا من الدائرة الاجتماعية داخل هذا النادي. تشمل الروابط الاجتماعية الصغيرة العائلة والأصدقاء والزملاء في القوى العاملة النموذجية. ستلاحظ أن معظم الناس سيبذلون جهودًا إضافية من أجل الحصول على هذا الإحساس بالقبول والانتماء في الدائرة الاجتماعية التي يختارونها. يؤدي عدم تلبية هذه الاحتياجات إلى مشاكل مثل القلق الاجتماعي والاكتئاب السريري والشعور بالوحدة.

احترام الذات الرابع هو احترام الذات الذي يرتبط بطريقة أو بأخرى بالمستوى الثالث. شيء واحد ستلاحظه هو أن معظم الناس يستخدمون المستوى الثالث للانتقال إلى المستوى الرابع. يميل القبول في دائرتهم الاجتماعية إلى تعزيز احترام الشخص لذاته لأنهم يجدون أنفسهم جديرين لأن الآخرين يجدونهم جديرين.

ماذا يغطي هذا المستوى؟ يوجد في الواقع نسختان من هذا: الإصدار الأدنى والإصدار الأعلى. النسخة الأعلى تتحدث عن احترام الذات المستمد من الآخرين. هناك حاجة إلى المكانة والشهرة والهيبة والتقدير والاهتمام من الآخرين. هذا هو الذي كنت أذكره من قبل.

النسخة الأكثر صعوبة هي النسخة الأعلى التي تتحدث عن احترام الذات المستمد من كفاءتك. هذا يتحدث عن الثقة بالنفس ، ومعرفة أنك قادر على الاستقلال. هذا يعني أن تكون قادرًا على الاعتناء بنفسك ومعرفة احتياجاتك والقدرة على تلبية تلك الاحتياجات.

هذا يعطي الفرد إحساسًا بالقيمة ويمنع احتمال وجود عقدة النقص.

تحقيق الذات هذا هو أصعب مستوى في هرم التحفيز وهو يدور حول إدارة الوصول إلى إمكانات الشخص الكاملة. يصفها ماسلو بأنها قدرة الفرد على إنجاز كل ما يمكنه تحقيقه في الحياة. إنه هدف مدى الحياة وبالنسبة لكثير من الناس ، قد يكون من الصعب تحديد هدف الحياة هذا. ومع ذلك ، يعرف الآخرون ما هو هذا الهدف ولكنهم يجدون صعوبة في الوصول إلى المستويات الأدنى.

يمكن أن يشمل تحقيق الذات:

- الأبوة والأمومة
- اكتساب الشريك
- الاستفادة من القدرات وتنميتها
- توظيف المواهب وتنميتها
- السعي وراء أهداف أخرى

وصف ماسلو دوافع تحقيق الذات هذه على أنها الدافع الجوهري الذي يدفع الناس إلى الأمام نحو الاكتمال. يحتاج الأشخاص الذين لديهم فهم واضح لهذا الهدف إلى فهم كيفية تفاعل احتياجاتهم الأربعة في الهرم مع بعضهم البعض لمساعدتهم على تحقيق الهدف النهائي.

المستوى السادس -التعالي

من الغريب أن مطور هذا التسلسل الهرمي تحدث أيضًا عن المستوى السادس. أطلق عليه اسم التعالي ، ووفقًا له ، إنه مستوى من الإنجاز حيث يسلم الشخص نفسه لشيء أو لشخص أقوى منه. ربما تفكر في الدين ، لكن هذا ليس كل ما في الأمر. كما يتم السعي وراء التعالي من خلال التدريبات التأملية. وفقًا له ، يشير التعالي إلى أعلى مستوى من الوعي البشري وأكثره شمولية.

فكيف يساعد هذا في قراءة الناس؟

إذا كنا نعتمد كليًا على التسلسل الهرمي للاحتياجات لماسلو ، فستلاحظ أن إجراءات معظم الأشخاص مبنية على الوصول إلى أي من هذه الاحتياجات الخمسة. قد يكون الأمر صعبًا ، لكن ما تريد القيام به هو محاولة تحديد أي من هذه الاحتياجات الخمسة يريد الشخص تحقيقها عند مواجهة سلوك معين.

هل يريدون القبول الاجتماعي؟ هل يريدون تحقيق الأساسيات

ضروريات الحفاظ على الحياة؟ أم يريدون الشعور بالأمان؟
إذا تمكنت من معرفة بالضبط ما هو المطلوب النهائي الذي يريد المرء أن يلبيها ، يمكنك على الأقل ملء الفجوات بينهما وقراءة ما يقوله جسده.

الخبرة مهمة عندما يتعلق الأمر بالدوافع من الواضح أن هناك الكثير من التحفيز أكثر من مجرد معرفة أي من الاحتياجات

الخمسة يرغب الشخص في تلبيتها. الحقيقة هي أن التجربة هي مؤشر كبير عندما يتعلق الأمر باكتشاف الدوافع. بالإضافة إلى ذلك ، يتم ذلك على أساس كل حالة على حدة ، مع كونك عاملًا كبيرًا في المعادلة. ببساطة -ماذا يريد هذا الشخص مني؟ ما الحاجة التي يحاول هذا الشخص أن يلبيها من خلالي؟ ما الحاجة التي يمكنني سدها لهذا الشخص؟

إرشادات لفهم الأشخاص لنفترض أنك مستعد لمعرفة دوافع الأشخاص وفهمهم لتكوين روابط أفضل. السؤال الآن هو: كيف تبدأ؟

تختلف الطريقة التي تبدأ بها من شخص لآخر ، ولكن هناك بعض "القواعد العامة" التي يمكن أن تساعدك على المضي قدمًا في العلاقات.

فيما يلي بعض الإرشادات النموذجية لتسهيل الأمور عليك:

معظم السلوكيات الاجتماعية مخفية.

كنا نتحدث عن الأفعال المختلفة للأشخاص وما يقصدونه ، ولكن من المهم أيضًا النظر إلى الطرف الآخر من المقياس. يجب أن تضع في اعتبارك أنه في كثير من الأحيان ، ينجذب الناس بدلاً من الدفع.

يتم تنفيذ العديد من الإجراءات أو ردود الفعل من أجل القمع بدلاً من التعبير.
على سبيل المثال ، يغلق الناس أذرعهم أو يمصون شفاههم أو ينظرون بعيدًا عن الناس. إنها حركة سحب بدلاً من دفع. كيف ينطبق هذا عندما تحاول التواصل مع الناس؟

حسنًا الآن ، عليك أن تولي اهتمامًا إضافيًا. هناك هذه اللحظة الثمينة بين الدفع والسحب عندما يبدأ الشخص في الرد على شيء ما ثم يوقف ذلك بسرعة لأنهم يدركون أنهم يظهرون مشاعر ومشاعر لا يريدون أن يراها الناس. هذه هي اللحظة التي يجب أن تنتبه فيها للنظر إلى الناس.

الآن ، قد لا تلتقط دائمًا هذا التقاعس المتعمد ، لكنك تعلم ذلك

هناك نصف المعركة. الأهم من ذلك ، يجب أن يخبرك هذا أن الكثير من الأشياء تحت السطح. لهذا السبب تحتاج إلى التركيز على التعاطف ، والتعمق في السطح بدلاً من مجرد تفسير ما يقوله الناس دون استخدام التعاطف. ضع نفسك مكان الشخص ويجب أن تكون لديك على الأقل فكرة عما يحاول فعله أو ما يحاول تحقيقه.

الغرور يتفوق على الحقد.

شيء آخر يجب مراعاته هو أن الناس ليسوا أشرارًا بالفطرة. إذا كنت ستخمن دافع شخص ما ، فلا ينبغي أن يكون الحقد هو خيارك الأول. بموجب القانون ، غالبًا ما يُعتبر المتهمون "أبرياء حتى تثبت إدانتهم" لأن الإعداد الافتراضي هو أن الشخص "صالح" ما لم يكن هناك دليل كاف لإثبات أنه كان سيئًا. هذا مهم أيضًا إذا كنت تريد فهم الناس بشكل أفضل.

في أي موقف يقوم فيه الأشخاص بشيء يضر بالآخرين ، افترض أولاً أنهم يفعلون ذلك لأنهم غير مدركين أو جاهلين ، أو يعتقدون أن طريقتهم أكثر أهمية. من خلال امتلاك هذه العقلية ، من المرجح أن تتفاعل بطريقة أكثر لطفًا. من المحتمل أن تتفاعل من خلال شرحهم بالضبط لماذا اختيارهم للعمل ليس هو الأفضل. في المقابل ، فإن السير في موقف تعتقد أن الشخص ببساطة "شرير" يجعلك تتصرف بشكل سيء ، وربما حتى بوقاحة أو حتى بعنف.

غالبًا ما يملي الإيثار الأناني السلوك.

غالبًا ما يُنظر إلى الأنانية على أنها رغبة في إرضاء نفسك فقط بينما الإيثار هو عكس ذلك تمامًا. يقال إن الأشخاص الذين يؤمنون بالإيثار هم نكران الذات أو يريدون الأفضل فقط للآخرين. من الغريب أن الناس مدفوعون بهذين العاملين في نفس الوقت. ربما تكون أبسط طريقة لشرح ذلك هي: يعطي الناس العطاء ، لكنهم يقدمون بطريقة تساعد أنفسهم أيضًا. على سبيل المثال ، لا يواجه الأشخاص مشكلة في إقراض المال لصديق ، مع العلم أن هذا الصديق بالذات يمكن أن يساعدهم في إصلاح أجهزة الكمبيوتر الخاصة بهم أو إصلاح سيارتهم دون مقابل. أنت تتاجر في سيارة من تاجر ويستفيد كلاكما. في بعض الحالات ، تكون مساعدة شخص ما علامة على أن لديك قوة أكبر من ذلك الشخص ، وبالتالي تساعدك على تأسيس شعور بالهيمنة على شخص آخر.

الذاكرة متقلبة.

الشيء الآخر الذي قد يساعدك في فهم الناس للأفضل هو

أنهم لا يملكون ذكريات ممتازة. الذاكرة متقلبة بشكل لا يصدق بالنسبة للناس ومن المرجح أن ينسى الناس أشياء أو أفكار أو مفاهيم معينة.
ومن ثم ، إذا كنت تتوقع أن يتصل بك شخص ما أو وعد شخص ما بفعل شيء من أجلك ، فيمكنك دائمًا أن تفترض أن السبب هو أنه ببساطة نسوا بدلاً من الحقد المتعمد. لا تسلك هذا الطريق وتفترض أن الناس أشرار بطبيعتهم لأن هذا سيجعلك تشعر بالمرارة والانغلاق على إمكانية التواصل وفهم الآخرين. يمكنك أيضًا جعل هذه الذاكرة تعمل لصالحك. هذا لأنه عندما يتعلق الأمر بالتواصل مع الآخرين ، فمن المرجح أن يتذكرك الناس إذا كانت هناك أوجه تشابه بدلاً من الاختلافات.

الناس أكثر عاطفية مما سمحوا به.

هل سبق لك أن نظرت إلى شخص ما يتلقى أخبارًا مفاجئة ويبدو أن رد فعله ضئيل جدًا تجاهها؟ الحقيقة هي أن الناس أكثر عاطفية مما سمحوا به. هناك شيء ما تحت السطح ومن المهم أن تتعرف على تلك المشاعر حتى لو لم تراها تنفجر. من الطبيعي تمامًا أن يحتفظ الناس بمشاعرهم ؛ عادة ما يتم استهجان الانفجارات في المجتمع ويتم تثبيط الحماس الملتهب. هذا صحيح بشكل خاص بالنسبة للرجال ، لذا إذا كنت تحاول اكتشاف رجل مهم في حياتك ، فعليك أن تتذكر أنهم قد لا يعرضون دائمًا أفكارهم وعواطفهم الفعلية. لا تنادي الناس على ذلك إلا إذا كنت مضطرًا لذلك ، ولكن ضع ذلك في الاعتبار عند التفاعل معهم.

لسوء الحظ ، عكس هذا صحيح أيضًا. ما لم تكن قد قدمت عرضًا كاملاً للعواطف أو تعرضت للانهيار ، يفترض الناس عمومًا أنك بخير وتتصرف وكأن شيئًا لم يتغير. قد يكون الأمر محبطًا للغاية إذا كنت الشخص الذي يقمع عواطفك ، لكنه يبدو جيدًا تمامًا لمن هم في الطرف الآخر. إذا كنت على الجانب الآخر من الموقف (مما يعني أنك الشخص الذي يتمسك بمشاعرك) ، فلا تأخذ الأمر على محمل شخصي.

لا تفترض أنهم يجب أن يعرفوا أفكارك لأن الناس لا يمكنهم رؤية إلا بقدر ما تسمح لهم برؤيته.

الفصل الثامن: قراءة الوجه والجسد -الإشارات و ماذا يقصدون

تعتبر لغة الجسد مجالًا واسعًا وعلى عكس ما قد تعتقده ، فهي ليست مجرد "الجسد" في حد ذاته ولكنها تغطي أيضًا تعابير الوجه ، والموقف ، والإيماءات ، وحركات العين ، وحركة الجسم ، وحتى نقص حركة الجسم نفسها.

لغة الجسد ليست فريدة من نوعها بالنسبة للبشر. في الواقع ، من الواضح جدًا أن تشاهد الحيوانات أثناء موسم التزاوج. لا تكاد تكون الرقصات والمواقف خفية لأنها تبذل قصارى جهدها لجذب الجنس الآخر.

لكن ماذا عنا نحن البشر؟ لغة الجسد عند البشر أكثر تعقيدًا بكثير ، لذا عليك أن تكون متيقظًا بشكل مضاعف. على عكس الحيوانات ، هناك الكثير من الدوافع المحتملة التي تؤثر على لغة جسدنا. والأسوأ من ذلك ، أن بعض الناس يجعلون ذلك هدفًا للتحكم في رد فعل أجسامهم الطبيعي أو التأكد من عدم ظهور أي شيء من خلال تعبيرات أجسادهم ووجههم.

في بعض الأحيان ، يقومون بتزييف هذه المواقف لإعطاء الآخرين انطباعًا خاطئًا. فقط شاهد دورة بوكر وسترى ما أنا عليه بالضبط

يقصد.

علم لغة الجسد شيء واحد يجب أن تلاحظه هو أن قراءة لغة الجسد ليست علمًا زائفًا. لقد تمت دراستها بالفعل لسنوات وتم ترسيخها من خلال الدراسات الشرعية. اليوم ، علم دراسة لغة الجسد يسمى Kinesics وقد أسسه راي بيردويستل. يغطي الإجراءات أو الشروط التالية:

•تعابير الوجه •وضع الجسم •حركة العين •استخدام الفضاء •اللمس

•الإيماءات

تعابير الوجه ما مدى براعتك في قراءة تعابير الوجه؟ يوجد حاليا اختبارات

عبر الإنترنت يخبرك ما إذا كنت جيدًا في قراءة تعابير الوجه أم لا.
في الواقع ، تقوم بعض الاختبارات مثل اختبار قراءة العقل في العين بالتحقق لمعرفة ما إذا كان بإمكانك قراءة عقل الشخص بمجرد النظر إلى عينيه. إذا كنت مهتمًا بإجراء الاختبار بنفسك ، فتحقق من موقع الويب: .mite
/socialintelligence.labinthewild.orgتعرف على مدى أدائك الجيد ثم عد إلى هذا الكتاب إذا كنت تريد ذلك.
لأغراض تحسين التواصل ، سنقوم بتضمين جميع العناصر المضمنة في قراءة تعابير الوجه ، والتي تشمل العينين والحاجبين والشفتين والأنف وحتى التجاعيد حول العينين والفم.

•التلميذ -لا توجد طريقة عملياً لتزييف حركة التلاميذ عند قراءة تعابير الوجه. تتقلص بؤبؤ العين وتتوسع دون أي نوع من التحكم من جانب الشخص. عادةً ما يتوسع التلاميذ عندما يكون الشخص مهتمًا ويتقلص عندما لا يكون كذلك.

•الحركة الوامضة -تومض العيون عادةً من ست إلى عشر مرات في الدقيقة.
عندما ينظر الشخص إلى شيء يجده ممتعًا ، فإن معدل الوميض يتباطأ بشكل كبير. لذلك فهو مؤشر رائع عندما يجد شخص ما شيئًا مثيرًا للاهتمام أو جذابًا. في الواقع ، غالبًا ما يتم استخدامه كعلامة على المغازلة أو الاهتمام في مكان رومانسي. في مكتب أو مكان اجتماعي ، يمكن أن تكون العيون غير المرموقة إشارة إلى أن الشخص مهتم جدًا بما تريد قوله والاستماع إليك طوال الوقت.

•رفع الرأس -يعد رفع الرأس من وضع منخفض علامة على الاهتمام الذي تم التقاطه. فكر في طالب ينظر إلى أسفل أثناء الاختبار ويرفع رأسه فجأة عندما يسمع شيئًا مهمًا. هذا هو نوع الحركة الذي نحاول وصفه في هذه الحالة.

•إمالة الرأس -عادةً ما تبدأ إمالة الرأس من الوضع الطبيعي للرأس ثم تبرز بزاوية. هذا ما يجعلها مختلفة عن حركة رفع رأسك من وضع منخفض. تشير إمالة الرأس أيضًا إلى الاهتمام ، عادةً نحو الشخص أو النشاط الذي يحدث فيه إمالة. عندما يقترن بتعبيرات الوجه مثل تضييق الحاجبين ، يمكن أن يكون علامة على الارتباك أو الفضول أو التساؤل أو عدم اليقين. قد يكون الرأس المائل للخلف علامة على الشك.

بالطبع ، دعونا لا ننسى إيماءات الرأس النموذجية التي تعني عمليا نفس الشيء بالنسبة للجميع. هؤلاء هم:

•الإيماء -عادة ما يدل على الموافقة •هز الرأس -عادة ما يدل على الخلاف

المهم في هذه الإيماءات هو أن الناس غالبًا ما يدركون القيام بذلك. وبالتالي ، يمكن التحكم فيه بسهولة من قبلهم ، اعتمادًا على الموقف. يستطيع البعض إيقاف الحركة تمامًا بينما يحولها الآخرون إلى إيماءات دقيقة جدًا بحيث يصعب جدًا ملاحظتها.

اليدين والذراعين والإيماءات

• هز الكتفين -يتألف هز الكتفين من إيماءات متعددة تشمل راحة اليد المكشوفة والكتفين المحنطتين والحواجب المرتفعة. إنها علامة عالمية تشير إلى نقص المعرفة أو عدم اليقين بشأن نشاط معين. غالبًا ما يمكن ترجمتها كإشارة إلى أن الشخص الآخر لا يعرف ما تقوله أو لا يفهم ما تحاول نقله.

•الأيدي المشدودة -الأيدي المشدودة هي علامة على القمع. أنت تحاول منع انفجار المشاعر مثل الغضب أو الإحباط. إنها آلية احتواء ذاتي غالبًا ما يستخدمها الأشخاص الذين لا يريدون فعل أو قول شيء خارج عن النظام. في بعض الحالات ، يمكنك قراءة هذه الإيماءة كإشارة إلى أن شخصًا ما لديه عقل مغلق فيما تحاول قوله. في المقابل ، تعتبر الأيدي المفتوحة والمريحة علامة على الراحة وتُظهر موقفًا إيجابيًا بعقل مرحب به في الأفكار الجديدة. •تعصر اليدين -غالبًا ما يتم تفسير ذلك على أنه علامة على القلق أو العصبية. اللعب بشيء بين يديك له نفس التفسير.

•المصافحة -عليك أن تكون حذرًا في المصافحة لأن هذا يمكن أن يخبرنا كثيرًا عن الشخص والعكس صحيح. أنا متأكد من أنك تمكنت من الحصول على افتراضات من الناس لمجرد الطريقة التي صافحوا بها يدك. غالبًا ما يُنظر إلى أفضل مصافحة على أنها قبضة قوية وجافة ، وهي سريعة ولكنها ليست طويلة جدًا. لا ينبغي أن يكون ضيقًا جدًا بحيث يسبب الألم ، ولكن يجب أن يكون قويًا بما يكفي للدلالة على الكفاءة من جانب الشخص الذي يصافحه. نصيحتي هي أن تتدرب على مصافحة شخص آخر لمساعدتك في اتخاذ القرار بشأن أفضل ضغط لاستخدامه ومتى

تحية شخص بهذه الطريقة. لاحظ مع ذلك -لا تقبل جميع الثقافات المصافحة كطريقة فعالة لتحية الآخرين. على سبيل المثال ، الناس في الهند أو أولئك الذين يمارسون العقيدة الإسلامية لا يوافقون على المصافحة كطريقة للتحية بين الرجال والنساء. •تغطية الفم -غالبًا ما يُظهر القيام بذلك كعلامة على القمع ، مثل شخص أراد أن يقول شيئًا لكنه قرر رفضه في اللحظة الأخيرة. يستخدم بعض الناس هذه الإيماءة كطريقة لإظهار التفكير أو عملية التفكير.

وضع الجسم وحركته ربما لاحظت أن قراءة لغة الجسد تتضمن الانتباه إلى أجزاء مختلفة من الجسم دفعة واحدة. تتمركز بعض الإيماءات في منطقة واحدة فقط ، مثل الوجه ، وبالتالي فهي أسهل قليلاً من غيرها.

ومع ذلك ، فإن بعض الإيماءات مبعثرة في جميع أنحاء الجسم ، مما يعني أن أجزاء مختلفة تتحرك كلها مرة واحدة. هذا يجعل القراءة أكثر صعوبة ، لكنك ستجد أنه مع الممارسة ، يصبح الأمر برمته أسهل.

تعد وضعية الجسم وحركته مؤشرًا كبيرًا على أفكار الشخص وعواطفه. سيخبرك الوضع العام للصدر والكتفين والساقين وما إلى ذلك ما إذا كان الشخص عدوانيًا وخائفًا وغير واثقًا ومتحمسًا وما إلى ذلك. فيما يلي بعض التغييرات النموذجية في الجسم وما تشير إليه:

•الصدر الذي يتم ضخه هو علامة على القوة والهيمنة. عادةً ، عندما يتم فرد الصدر ، يتم شد الكتفين أيضًا في خط مستقيم ، مما يدفع الصدر إلى الأمام ويجعل الشخص يبدو أكبر.

جنبا إلى جنب مع وضع اليدين على الوركين ويمكن أن يطلق عليها اسم "سوبرمان" الذي يجعل الشخص يبدو أكبر ويحتل مساحة أكبر. غالبًا ما يُنظر إلى هذا على أنه علامة على الثقة والهيمنة.

إذا لاحظت أن العديد من الحيوانات في البرية ، عند حماية أراضيها أو محاولة جذب رفيق ، تميل إلى جعل أجسامها تبدو أكبر بحيث يمكن ملاحظتها بسهولة. يفعل الرجال والنساء نفس الشيء وغالبًا لنفس الأسباب.

•يمكن أن يكون لمس الصدر أيضًا علامة على الإخلاص. ستلاحظ كيف يفعل الناس ذلك عندما يحاولون الاعتذار أو التعبير عن مدى شعورهم بالسوء أو تعازيهم لشخص آخر. •حك أو لمس الصدر يمكن أن يكون أيضا علامة على عدم الراحة.

التنفس يمكن أن يخبرك التنفس بالكثير عما يشعر به الشخص. ربما تكون قد لاحظت هذا بالفعل ، ليس فقط في الأشخاص الآخرين ولكن أيضًا في نفسك. على سبيل المثال ، قد تحبس أنفاسك عندما تكون متحمسًا أو تأخذ أنفاسًا قصيرة وضحلة عند الخوف. عادةً ما تدل الأنفاس العميقة والمتساوية على الاسترخاء ، كما هو الحال عندما تكون نائمًا أو عندما تجلس وتشاهد فيلمًا يبعث على الاسترخاء. من ناحية أخرى ، يمكن أن يكون الإفراط أو الضحلة أو حبس أنفاسك علامة على الاضطراب العاطفي. وفقًا للخبراء ، فإن عكس نمط تنفس الشخص يمكن أن يساعد أيضًا في تكوين علاقة من التفاهم المتبادل بينكما. تتيح لك القدرة على مطابقة نمط التنفس لدى شخص ما بشكل أساسي خلق إحساس بالعودة إلى الحالة الطبيعية في الموقف ، وبالتالي دفعه إلى الشعور بالاسترخاء. بالطبع ، هذا يتطلب بعض المهارة للقيام به ، خاصة إذا كان الموقف حقاً يدمر الأعصاب. على أقل تقدير ، يمكن أن تساعدك القدرة على التعرف على أنماط التنفس العصبي على ضبط موقفك لجعل الشخص الآخر يشعر بالراحة -كل ذلك بدون قول كلمة لبعضكما البعض.

Proxemics

طريقة الاتصال غير اللفظية الممتازة هي المقاربات ، وهي المسافة القابلة للقياس بين الناس. في الأساس ، يميز العلاقات بين الأشخاص اعتمادًا على المسافات التي يفضلونها في مواقف معينة.

غالبًا ما يكون لدى الأشخاص مساحة شخصية أو منطقة يُنظر إليها على أنهم غير مرتاحين لمشاركتها مع الآخرين. فكر في هذا في بيئة اجتماعية. هل ستشعر بالراحة إذا كان شخص ما قابلته لأول مرة يقف على بعد بوصات منك؟ بالطبع لا! ولكن إذا كنت مع زوجتك أو شريكك ، فليس لديك مشكلة في إمساك يديك أو وضع ذراعيك حول بعضكما البعض. هذا هو بالضبط ما تنظر إليه شركة proxemics ولحسن الحظ ، أجرى المطور (Edward T. Hall)بحثه. تمكن من كتابة تفاصيل القرب وما تشير إليه في كثير من الأحيان عن العلاقات بين الناس. لاحظ أن هذا القرب يشير عادة إلى الرجال لأن النساء عادة ما يكون لديهن فكرة مختلفة عن المسافة المناسبة في المواقف المختلفة:

المسافة الحميمة

يغطي هذا حالات اللمس أو العناق أو حتى الهمس

•إغلاق -أقل من 6بوصات

•بعيد 6 -إلى 18بوصة

المسافة الشخصية

يتضمن هذا عادةً التفاعلات بين أفراد الأسرة أو الأصدقاء الجيدين

•قريبة 1.5 -إلى 2.5قدم

•بعيد 2.5 -إلى 4أقدام

المسافة الاجتماعية

هذه هي المسافة النموذجية بين المعارف •قريبة 4 -إلى 7أقدام

•بعيد -من 7إلى 12قدمًا

المسافة العامة

هذه هي المسافة المستخدمة لأغراض الخطابة

•قريب -من 12إلى 25قدمًا

•بعيد 25 -قدمًا أو أكثر

من المهم أيضًا ملاحظة أن المسافة يمكن أن تؤثر على وضعية أو إيماءات الأشخاص. هذا بسبب وجود حالات لا يكون فيها للناس رأي في المسافة التي تربطهم با لآخرين. على سبيل المثال ، إذا كنت في مصعد ضيق أو في شركة طيران تجارية ، فليس لديك بالضبط خيار نقل جسدك بعيدًا عن شخص آخر. في هذه الحالات ، يقوم باقي الجسم بالتعويض عن طريق اتخاذ شكل أو زاوية أخرى بالنسبة لموضعهم. هذا هو السبب في أن الأشخاص في المصعد الضيق يميلون إلى التركيز على هواتفهم أو النظر إلى أي اتجاه آخر بعيدًا عن الشخص المجاور لهم. في المقابل ، يميل الأشخاص الذين تربطهم علاقة حميمة ، أو يرغبون في أن يكونوا في علاقة حميمة ، إلى الجلوس بالقرب من بعضهم البعض كثيرًا.

هل تتذكر ما قلناه عن الثقافة في فصل سابق؟
يختلف نطاق القرب المقبول من ثقافة إلى أخرى. على سبيل المثال ، يمكن أن يكون لمس الخدين مع بعضهما البعض تحية نموذجية في بعض البلدان بينما في بلدان أخرى ؛ هذا مخصص للعائلة والأصدقاء المقربين.

طب العيون

هذه في الواقع فئة فرعية من لغة الجسد. يركز بشكل أساسي على حركة العين والنظرات وغيرها من الحركات التي تتمحور حول العين والتي يمكن أن تساعد في تحديد ما يفكر فيه الشخص أو يشعر به. تذكر كيف اعتاد الناس أن يقولوا العيون هي نافذة الروح؟ حسنًا ، هناك القليل من الحقيقة في ذلك ومع علم العيون ، يمكنك الحصول على مزيد من البصيرة (العفو عن لعبة الكلمات!) حول كيف يمكن للعينين إخبارك بما يفكر فيه الشخص أو يشعر به دون أن تُقال كلمة واحدة. تقنية لغة الجسد هذه محدودة بالثقافة ، ومع ذلك ، يمكن أن تتغير إيماءات العين من بلد إلى آخر. على سبيل المثال ، ينظر اللاتينيون إلى التواصل البصري الممتد على أنه علامة على العدوان بينما في بعض الحالات ، يمكن أن يظهر اهتمامًا بالفرد. ينظر الآسيويون إلى التواصل البصري على أنه غضب أثناء التعامل مع الأنجلو ساكسون ، وقد تعني هذه الإيماءة أنهم يقولون الحقيقة.

Haptics Hapticsهو أسلوب اتصال غير لفظي يتعامل بشكل أساسي مع اللمس. ربما يكون اللمس أو ملامسة الجلد للجلد هو الطريقة الأولى للتواصل بين الناس. يتواصل الآباء أو يتواصلون مع أطفالهم من خلال اللمس عبر إيماءات مختلفة. في الواقع ، وفقًا لمشروع لغة الجسد ، فإن اللمس هو أكثر الحواس تطوراً عند الولادة. في الحياة اليومية ، يشمل اللمس المصافحة باليد ، والربتات على الظهر ، وكشكشة الشعر ، وفرش الخد ، وما إلى ذلك. إنه يشير إلى التواصل على مستويات مختلفة ، وإدارة جميع أنواع المشاعر من الإثارة والسعادة والغضب والدمار وخيبة الأمل.

لدى Haptics حاليًا خمس فئات من الاتصال عن طريق اللمس:

- وظيفية أو مهنية. هذا واحد جميل لا يحتاج إلى شرح.
في الأساس ، يشير إلى اللمس المصنوع في إعداد المكتب. شيء واحد يجب أن تتذكره في المكتب هو أن اللمس نادرًا ما يتم تشجيعه. أثناء العمل ، من المتوقع أن تحافظ على علاقات رسمية ، مما يعني أن الاتصال الجلدي لا يتم استقباله بشكل جيد. إذن متى يكون اللمس بخير؟ عادة ، تدل إيماءات اللمس في مكان العمل على صداقة حميمة أو أحيانًا "تهنئة" على عمل جيد. إنها طريقة للاعتراف بأن شخصًا ما قام بعمل جيد في مكان عمله ، غالبًا ما تشمل الإيماءة صفعة على الظهر ، أو مصافحة ، أو حركة ضغط بسيطة على الكتفين.

•

الصداقة أو الدفء. هذا لا يستلزم حقًا شرحًا لأن الإيماءات الودية قد تختلف من شخص لآخر.

تعانق النساء عن كثب بينما يميل الرجال إلى العناق النشط يليه صفعة محكومة على الظهر. يقوم بعض الناس ببعض القبلات الهوائية. يقوم الآخرون بعمل روتين معقد للمصافحة ، بينما يحتضنه الآخرون بسعادة.
•اجتماعي أو مهذب. هذه هي الإيماءات التي تقوم بها بطريقة متكررة.

إنها تدل على رد فعل طقسي مثل كيفية تحية صديق ، وكيف تتصرف عند مقابلة أفراد الأسرة ، وما إلى ذلك.
إنها نوع من الإجراءات التي لا تفكر في القيام بها لأنها تشكل جزءًا من التفاعل المعتاد مع الآخرين. •الحب أو العلاقة الحميمة. هذا كله يتعلق بالارتباط العاطفي وعادة ما يتم عرضه بين الشركاء الرومانسيين. إنها إيماءات عامة تشير إلى أن الشخص "مأخوذ". ربما تكون قد رأيت ذلك من خلال إمساك اليد أو الذراع حول الكتفين أو وضع اليدين على الوركين.

•الجنسية أو الإثارة. هذا يختلف قليلاً عن العلاقة الحميمة لأن هذا يمارس الجنس لدوافعه. خلال هذه اللمسات ، يكون القصد من ممارسة الجنس أو ربما بعد ذلك مباشرة. غالبًا ما يتم إجراؤه في مكان خاص على الرغم من أن مدى العرض العام يعتمد في المقام الأول على ثقافة الأشخاص الذين يعرضونه.

الفصل :9الإشارات اللفظية -القراءة بين خطوط

سواء أعجبك ذلك أم لا ، فإن معظم الاتصالات في الوقت الحاضر تتم من خلال الكلمات -سواء كانت مكتوبة أو شفهية. مع الإنترنت ، أصبح الاتصال الكتابي عبر البريد الإلكتروني أو رسائل الدردشة هو القاعدة ، مما يعني أن قدرتك على قراءة الأشخاص لا ينبغي أن تقتصر على المحادثات وجهًا لوجه فقط.

في هذا الفصل ، سنبذل قصارى جهدنا لفك رموز ما يقوله الناس حقًا وراء كلماتهم. غالبًا ما يطلق عليها اسم "القراءة بين السطور" أو "قراءة الغرفة" ، من المهم بالنسبة لك أن تميز بين ما يقوله الناس وما يعنيه.

كلمة تحذير قبل أن نذهب إلى أبعد من ذلك: يجب أن تعلم أن هناك أشخاصًا يقصدون بالضبط ما يقولون. ألق نظرة فاحصة على MBTIالتي تحدثنا عنها في فصل سابق. عادةً ما تكون أنواع NTهي التي ستخبرك بما تريده بالضبط وستكون بأكبر قدر ممكن من الحرفية -على الرغم من أن هذا قد يختلف بالطبع اعتمادًا على الموقف والأسلوب الفريد للشخص. في هذه الحالات ، أريدك أن تتبع قاعدة في القانون: عندما تكون الكلمات واضحة ، فإنك تفسرها على أنها مباشرة وتطبق وفقًا لذلك. فقط عندما يكون الأمر غامضًا وغامضًا ، يجب أن تفكر في الإشارات الأخرى في فك شفرة ما يحاول الشخص قوله بالضبط.

أن تكون مستمعًا أفضل من الواضح أن الخطوة الأولى في تعلم كيفية القراءة بين السطور هي الاستماع أولاً بأكبر قدر ممكن من الاهتمام. عند الاستماع ، يجب أن يكون هدفك الرئيسي هو تعلم معلومات جديدة. لا تكن أحد هؤلاء الأشخاص الذين يستمعون ببساطة من أجل أن تكون مهذبًا مع الشخص الذي يتحدث. بدلًا من ذلك ، اهدف إلى اكتشاف شيء ما أو الحصول على معلومات منهم. يجب أن تكون فضوليًا بشأن ما يقوله الشخص الآخر ؛ وإلا فلن تمتص أي شيء حقًا. إليك اختبار: إذا خرجت من محادثة دون تعلم أي شيء جديد ، فأنت لا تستمع حقًا.

كيف تصبح مستمعًا أفضل؟ هنا بعض النصائح:

اطرح المزيد من الأسئلة

إن طرح الأسئلة في الواقع يخبر الشخص أنك مهتم وأنك تستمع إلى الكلمات التي يقولها. والأهم من ذلك ، تسمح لك الأسئلة بتوضيح الموقف ، مما يسهل عليك تكوين روابط بين المعلومات المقدمة. هذا يجعل من الممكن لك تبسيط الصورة في رأسك ، والتوصل إلى استنتاجات ، وممارسة التعاطف أو التعاطف ، حسب الحالة. يتيح طرح الأسئلة للآخرين توضيح موقفهم وتوضيحه. والأهم من ذلك ، أنها تشجع الناس على الصدق لأنهم يشعرون بأنهم مجبرون على إخبارك بالحقيقة غير المتجسدة كإقرار بالاهتمام الذي توليه لهم بالفعل.

ممارسة الاستماع النشط هذه تقنية تم استخدامها لسنوات ويمكن أن تساعدك حقًا على فهم وإنشاء قصة في رأسك.

وفقًا لمدير مركز القيادة في جامعة نورث وسترن ، فإن الاستماع النشط هو ببساطة تكرار ما قاله لك المتحدث للتو. إنها مثل خلاصة صغيرة فقط للتأكد من أن كلاكما على نفس الصفحة. الحقيقة هي أنه أثناء الاستماع ، هناك الكثير من الفرص لإساءة فهم ما يقوله الشخص الآخر. الاستماع الفعال أو تلخيص ما قاله الشخص الآخر يخبرهم أنك على نفس الصفحة أو إذا لم يكن الأمر كذلك ، فإنه يتيح لهم تصحيح أي مفاهيم خاطئة قد تكون لديك حول الموقف.

انتظر قبل الرد باستثناء الحالات التي تحتاج فيها إلى توضيح ، من المهم التزام الصمت حتى ينتهي المتحدث. إنها

قاعدة نموذجية في المناقشات والاجتماعات والمحادثات ، لكنك ستندهش من عدد المرات التي يفشل فيها الناس في اتباع هذه القاعدة الأساسية. الحقيقة هي أن الناس قد ينفد صبرهم لدرجة أنهم لا يكلفون أنفسهم عناء الاستماع إلى الاقتراح بالكامل قبل أن يقرروا التعبير عن أفكارهم أو آرائهم أو حججهم أو حتى اتفاقياتهم. قد يكون هذا محبطًا للمتحدث ويجعل من المستحيل عليك استيعاب جميع الأفكار بالكامل مرة واحدة. لاحظ أيضًا أن كل مقاطعة يمكن أن تشوه الرسالة التي يحاول الشخص إيصالها ، مما يزيد من صعوبة شرح وجهة نظره.

لاحظ النغمة كما ذكرنا سابقًا ، يمكن أن تنقل نبرة الصوت الكثير عن الشخص. يضيف الصوت المنخفض إحساسًا

بالسلطة ، وينقل الصوت عالي النبرة

يمكن أن يشير التوتر والتلعثم إلى الشك ، ويمكن أن تشير الكلمات سريعة الخطى إلى القلق. يمكن أيضًا أن يؤدي الانتباه إلى الكلمات التي يتم التركيز عليها إلى تغيير كيفية فهم الجملة. على سبيل المثال ، قد يركزون على كلمة "ربما" أو ربما تلعثموا بكلمة "نعم" كرد. قد يكون هذا مؤشراً على أنه على الرغم من رغبتهم في قول لا ، إلا أنهم وضعوا في وضع لا يمكنهم الرفض فيه.

لاحظ الكلمات المعدلة خلال سنواتك القليلة الأولى في المدرسة ، يتم تعليمك بنية الجملة.

هناك الفاعل والفعل. جريت. مشيت. انا اكلت. هذه كلها جمل كاملة وهي مباشرة كما تأتي. حتى مع هذه الكلمات ، يمكنك أن تخبر بسرعة شيئًا عن المتحدث في أن كل هذه الأشياء قد تمت في الماضي. بعد كل شيء ، تم استخدام جميع الأفعال في الماضي

متوتر.

معظم الجمل ليست بهذه البساطة. عند التحدث أو الكتابة ، يستخدم الناس الصفات أو الظروف. يستخدمون المعدلات التي تطيل الجملة بينما يضيفون في نفس الوقت معلومات أكثر قليلاً عن النشاط والمتحدث.

على سبيل المثال ، بدلاً من "مشيت" ، الجملة هي "مشيت بسرعة".
أو بدلاً من "أكلت" ، فإن الجملة هي "أكلت طعامًا سريعًا".

المعدلات أو المعلومات المضافة في تلك الجمل هي "سريع" و "وجبات سريعة". إنها أدلة صغيرة تخبر الناس أكثر عما تحاول قوله.

على سبيل المثال ، يمكن أن تعني كلمة "بسرعة" عدة أشياء حسب الموقف.
قد يعني أن الشخص قد تأخر ، وهذا هو السبب في أنهم بدأوا في المشي بسرعة.
قد يعني ذلك أنهم يحاولون ركوب الحافلة أو حتى الوصول إلى المنزل قبل شخص ما. يخبرك أن هناك شيئًا ما في القصة أكثر من مجرد السير نحو هدف محدد. يمكن أن تشير الكلمات المحددة "الوجبات السريعة" إلى أن الشخص لم يكن لديه الوقت للطهي أو أنه لا يزال جائعًا.

خذ نظرة شاملة

غالبًا ما تعني القراءة بين السطور بشكل فعال النظر إلى الصورة الكاملة. أنت احترس من الكلمات والنبرة وتعبيرات الوجه و

الإيماءات التي يقوم بها الشخص من أجل الفهم الكامل لما يحاول قوله تحت السطح. ستكون هناك أوقات تكون فيها الرسالة مربكة لأن ما يقوله الشخص هو عكس ما يقوله جسده.

إذن كيف تجري المكالمة؟ كيف تختار بين هاتين الرسالتين؟

إذا كنت تريد أن تلعبها بأمان ، فإن الالتزام بما يقوله الشخص هو الخيار الأفضل دائمًا. أنت تستمع إلى ما يقولونه وتفسره دون التفكير في لغة الجسد الدقيقة التي تشير إلى عكس ذلك.

ومع ذلك ، إذا كنت واثقًا من قراءتك وتعرف الشخص جيدًا إلى حد ما ليغتنم هذه القفزة ، فافعل ذلك! فقط ضع في اعتبارك أن أفعالك لها عواقب ، ليس فقط مع نفسك ولكن مع هذا الشخص الآخر.

اتبع حيث يؤدي الخط

ستلاحظ أيضًا أن العديد من الأشخاص يسألون أسئلة تبدو مهذبة تقودهم بالفعل إلى المعلومات التي يريدونها بالفعل. هذا أمر شائع إلى حد ما في التواريخ الأولى عندما تريد معرفة معلومات حساسة من خلال أسئلة تبدو بسيطة.

فيما يلي العبارات النموذجية التي ، عند دمجها مع نغمة الصوت ولغة الجسد ، يمكن أن تعني أشياء مختلفة تمامًا:

- "أنا لا أقبل أي شخص" -لا يهمني ما يعتقده الناس ، سأقول ما أريد أن أقوله.
- "لا يهمني ما يعتقده أي شخص" -أنا حقًا غير آمن وأقلق بشأن ما قد يعتقده الآخرون عني.
- "لست أنت ، أنا" -أنت في الواقع هو المشكلة.
- "يجب أن أتعلم بنفسي" -أريد أن أكون مستقلاً أو لا أريدك أن تراني غبيًا.
- "أنا مجنون بهذا الشكل" -ليس لدي أي فكرة عما أفعله وأريد أن يجده الناس ممتعًا.
- "ماذا تعمل لكسب عيشك؟" -عادة ، هذه طريقة مهذبة لسؤال الشخص عن مقدار المال الذي يكسبه. هذه حاجة مرتبطة بالأمن الاجتماعي والاقتصادي.
- "نحن بحاجة إلى التحدث عن علاقتنا" -يمكن أن يكون هذا أمرًا خطيرًا عندما تقوله امرأة. عادة ، هذا البيان يقال متى

تريد امرأة إعادة تقييم العلاقة أو إخبار شريكها بكل ما تعتقد أنه يتم بشكل سيء في العلاقة.

- "في أعماقه ، إنه شخص جيد" -كل ما فعله هذا الشخص حتى الآن يشير إلى أنه شخص سيء.
- "هل أبدو سمينًا في هذا؟" -أعلم أنني أبدو سمينًا ، لكني أريدك أن تخبرني بخلاف ذلك.
- "أنا دائمًا صادق ، إذا كنت لا تحب الحقيقة ، فلا تسألني"
-لا يهمني ما إذا كان ما أقوله سيؤذي مشاعرك ، سأقوله على أي حال "حسنًا ، لنتحدث" -إذا جاء هذا من رجل ، فهذه عادة علامة على الاستسلام. إنهم على استعداد للتحدث ، لكنهم لن يكونوا سعداء بذلك.
-
- "هل تعتقد أنها جميلة؟" -إذا كان هذا من امرأة ، فقد يكون هذا سؤالها إذا كنت غبيًا جدًا بحيث لا تعترف بأنك تجد شخصًا آخر أجمل منها.
- "من الجيد حقًا مقابلتك" -ربما لن أتذكر اسمك لاحقًا.
- "لا شيء" -إذا جاء هذا من امرأة ، فقد يكون هذا مؤشرًا على الغضب أو الإحباط.

أريدك أن تتذكر أن هذه التفسيرات ليست دقيقة بنسبة ٪100. تختلف الترجمات حسب الموقف والشخص الذي تتحدث إليه.

الفصل العاشر: فن التقطيع الرقيق

تحدثت مرارًا وتكرارًا عن أهمية الممارسة والخبرة في هذا الكتاب. لقد ركزت على حقيقة أنك بحاجة إلى معرفة شخص ما أو على الأقل أن تكون قادرًا على إنشاء خط أساس قبل إجراء قراءات أو التوصل إلى استنتاجات حول فرد معين.

ربما تسأل: ولكن ماذا لو لم أعرف الشخص لفترة طويلة؟
ماذا لو لم تتح لي الفرصة لمعرفتهم بالفعل؟ يجب أن أكون صادقًا ، حتى الآن في هذا الكتاب ، ما زلت لم أناقش إمكانية "القراءة السريعة" للناس من خلال التواصل غير اللفظي. ستكون هناك حالات لا يتوفر فيها لك متسع من الوقت. ستحتاج إلى اتخاذ قرار سريع ثانٍ بشأن موقف معين بناءً على الإشارات غير اللفظية فقط. ماذا تفعل بعد ذلك؟

اسمحوا لي أن أقدم لكم مفهوم التقطيع الرقيق.

هذا هو المفهوم الذي تحدث عنه العديد من المؤلفين ، بما في ذلك الكاتب الأكثر مبيعًا ، مالكولم جلادويل في كتابه: Blink.

ما هو التقطيع الرفيع؟

التقطيع الرقيق هو أسلوب "قراءة" لا يحتاج إلا إلى فترة زمنية قصيرة للقراءة. إنه في الواقع مصطلح يستخدم في علم النفس يصف قدرة الشخص على إيجاد الأنماط والتوصل إلى استنتاجات مبنية فقط على عوامل صغيرة جدًا أو نوافذ ضيقة من التعرض -ومن هنا جاءت الشرائح الرفيعة. الجميل هنا أنه حتى مع هذه المعلومات المقطعة إلى شرائح رقيقة ؛ لا يزال بإمكانك الحصول على نتائج دقيقة كما لو كنت قد لاحظت هذا الشخص لفترة طويلة من الزمن.

كيف تترجم التقطيع الرفيعة إلى الحياة اليومية

يتحدث عن كيف يعرف خبراء الفن في كتابه مثالًا مالكولم جلادويل بلينك ، و
معين هو الشيء الحقيقي أو مجرد نسخة من الأصل. في تلك اللحظة التي يرون فيها شيئًا ما ، حتى قبل إجراء جميع الاختبارات العلمية ، يمكنهم القول عندما لا يستحق العمل كل الجوائز التي تُمنح له. وخير مثال على ذلك هو Getty Kouros التي بيعت مقابل 10ملايين دولار وتم التحقق من صحتها من قبل العلماء من حوالي 530قبل الميلاد ، ومع ذلك ، ينظر إليها العديد من علماء الفن ويشاهدون تزويرًا حديثًا ، مما يعني أنها لا تساوي 10ملايين دولار. التي تم استخدامها لشرائها.

هذه القدرة في أجزاء من الثانية لعلماء الفن على تحديد ما هو مزيف وما هو ليس كذلك هو سياق التقطيع الرقيق. صدق أو لا تصدق ، نحن نفعل هذا أيضًا في الحياة اليومية ، ربما لا تدرك ذلك بعد. فيما يلي بعض المواقف التي أثبتت فيها فعالية التقطيع الرفيع.

الانطباع الأول هل سبق لك أن استمعت إلى محاضرة لمدة خمس دقائق ويمكن أن تعرف على الفور ما إذا كان

المحاضر جيدًا أم لا؟ تظهر الدراسات أن الطلاب الذين يستمعون إلى محاضرة مدتها خمس دقائق قادرون على الحكم على ما إذا كان الأستاذ جيدًا أم لا ، تمامًا مثل الطالب الذي حصل على نفس الأستاذ طوال الفصل الدراسي بأكمله. يبدو أن الانطباعات الأولى يمكن أن تكون دقيقة تمامًا ، قبل أن يطفو أي نوع من التقييم أو الأفكار في رأسك والتي تتداخل مع هذه الشريحة الرفيعة. ومع ذلك ، فإن أحد الأشياء المثيرة للاهتمام هو أن النساء يتمتعن بقدرات أفضل في التقطيع النحيف مقارنة بالرجال.

المواعدة السريعة: مضحك بما فيه الكفاية ، التقطيع الرفيع يستخدم أيضًا في مواقف المواعدة السريعة لمساعدة

الأفراد على العثور على شركاء الحياة. في الواقع ، حتى هذا التفاعل البسيط الذي يستغرق 15دقيقة مع شخص ما هو أكثر من وقت كافٍ للرجال والنساء لاتخاذ قرار بشأن ما إذا كانوا يرغبون في مقابلة شخص ما في موعد ثانٍ أم لا.

شيء آخر مثير للاهتمام يجب ملاحظته على الرغم من ذلك هو أن داتار السرعة للإناث يميلون إلى التركيز على الخصائص السلبية للرجال وهم عمومًا أكثر انتقادًا للرجال في التشكيلة. على الجانب الآخر ، يكون الرجال أكثر انفتاحًا في المواعدة السريعة ويبدو أن معاييرهم أقل في هذه الحالات. على أي حال ، إذا وجدت نفسك متشككًا في إجراء المواعدة السريعة ، فعليك أن تعلم أن هناك بالفعل أدلة كافية لدعم هذه الطريقة في العثور على شريك الحياة.

ملفات تعريف الوسائط الاجتماعية إذا لم تكن كبيرًا في اللقاءات وجهًا لوجه ، فيمكنك التحقق من ، Tinderوهو

تطبيق وسائط اجتماعية يتيح لك أيضًا الانتقال تقنيًا في موعد سريع. حقًا ، عندما يتعلق الأمر بذلك ، لا توجد منصة أخرى أفضل من ملفات تعريف الوسائط الاجتماعية لممارسة قدرات التقطيع الرفيعة. فقط من خلال الاطلاع على موجز الأخبار الخاص بشخص ما ، يمكنك على الفور معرفة نوع الشخص والأشياء التي يحبونها وهواياتهم ووظائفهم والثقافة الاجتماعية التي يحيطون بها أنفسهم.

هذا ليس مفاجئًا حقًا لأن ملفات تعريف الوسائط الاجتماعية تقدم الجوانب العديدة للفرد في حزمة واحدة مريحة ، مما يسمح للزوار بالحصول على حكم جيد إلى حد ما على من يتحدثون إليه. هذا له تأثير كبير في مشهد المواعدة ، خاصة إذا كان لديك ملف تعريف .Tinderهناك تأثير استيراد آخر لهذا على حياتك من خلال البحث عن وظيفة. في الوقت الحاضر ، يلقي أصحاب العمل المحتملون نظرة فاحصة على ملفات تعريف الموظفين المحتملين ويصدرون أحكامًا على ما يرونه في ملف الأخبار.

التفضيلات الجنسية جانب آخر مثير للاهتمام في الحياة حيث يبدو أن التقسيم الرقيق يمارس وهو الميول الجنسية.

أظهرت دراسة أجريت في عام 1999أنه يمكن للناس بالفعل إدراك التوجه الجنسي للشخص بدقة. استنادًا إلى مقاطع الفيديو الصامتة التي مدتها 10ثوانٍ فقط ، كان لدى الأشخاص معدل دقة بنسبة ٪70عند إدراك التفضيل الجنسي أو التوجه الجنسي للشخص. ربما لم يكن من المستغرب أن يكون المثليون أكثر دقة في إدراك التفضيلات الجنسية من المثليين جنسياً. ربما هناك شيء مثل "gaydar"بعد كل شيء!

اضطراب الشخصية هل سبق لك أن نظرت إلى شخص ما وشعرت أن شيئًا ما "انتهى" معه؟

اتضح أن اضطرابات الشخصية شيء يمكن للناس إدراكه من خلال التقطيع الرقيق. من الصعب تحديد بالضبط ما الذي يتيح لك معرفة ما إذا كان شخص ما بعيدًا ، ولكن معظم الأشخاص الذين يلاحظون ذلك غالبًا ما يتفاعلون وفقًا لذلك عن طريق الحد من تفاعلهم مع هذا الشخص المعين -أو ربما إيلاء المزيد من الاهتمام ، اعتمادًا على ما يريدون تحقيقه.

اكتشاف الأكاذيب حسنًا ، لقد خصصت للتو فصلًا كاملاً لهذا الأمر حتى لا يتحمل التكرار حقًا. دعنا نقول فقط أن

معظم الناس لديهم شعور غريزي عندما يتم الكذب عليهم. ربما يكون أحد أقوى الأمثلة على تقطيع الأكاذيب هو عندما يتعلق الأمر بالعلاقات. تتحدث النساء غالبًا عن "شعورهن" بأن أزواجهن أو غيرهن المهمين يخونهن. اختبرت دراسة أجرتها جامعة تكساس في إل باسو ذات مرة نظرية التقطيع الرقيق من خلال مطالبة مجموعة واحدة بتقديم مبرر لفظي لسبب قيامهم بشيء ما.

اتضح أن المجموعة طلبت تبرير قراراتهم كان أداؤها سيئًا أكثر من طلب المجموعة فقط اتخاذ قراراتهم على الفور وبناءً على غريزة القناة الهضمية. ما يخبرنا هذا الكلام؟ أنه عند مواجهة التفكير العقلاني ، يمكن للغرائز أو الشرائح الرفيعة أن تتأثر بسهولة بالمنطق.

هل هذا شيء سيء أم شيء جيد؟ يعتمد الأمر على السياق وبكل صدق ، لا يمكن لهذا الكتاب أن يخبرك بأي قرار سيكون أفضل.

تفاعلات الوالدين

أحد الجوانب المثيرة للاهتمام حيث يصبح التقطيع الرفيع بارزًا هو تفاعل الآباء مع أطفالهم. وفقًا للبحث ، فإن نبرة صوت الوالدين عند مخاطبة طفل عادي والآخر يعاني من مشكلة سلوكية لها اختلاف طفيف يكون واضحًا بدرجة كافية لملاحظة المعلمين. هذا أمر بالغ الأهمية في البيئات التعليمية حيث يلتقي المعلمون بالآباء في اليوم الأول من الفصل. بمجرد مشاهدة هذا التفاعل بين الوالدين والطفل ، يمكن للمدرسين بالفعل معرفة ما إذا كان عليهم إيلاء المزيد من الاهتمام للطفل بسبب المشكلات السلوكية ، أو ما إذا كان بإمكانهم الاسترخاء مع العلم أن الطفل سيتصرف.

والمثير للدهشة أن الأمر نفسه يبدو صحيحًا. ببساطة من خلال تفاعل المعلم مع الطلاب ، يمكن للمراقبين معرفة أي المعلمين متحيزين وأي منهم لديه توقعات غير واقعية بشأن رسومهم.

ماذا يوجد في التقطيع الرقيق؟

إليك سؤال: ما العنصر الذي ننظر إليه عندما يتعلق الأمر بالتقطيع الرفيع؟ نعم ، نحن نبحث في جزء صغير من المعلومات للحكم على الكل ، ولكن ما هي المعلومات التي نبحث عنها حقًا؟ على سبيل المثال ، عند المواعدة السريعة ، ما هو العامل المحدد الذي تنظر إليه النساء في تقرير أنهن يرغبن في رؤية الرجل مرة أخرى أم لا؟ ما هو العنصر الأثقل الذي يقرر القضية؟

بقدر ما أريد الإجابة على هذا السؤال ، فإن الحقيقة هي أنه يختلف من حالة إلى أخرى. ومع ذلك ، في محاولة للإجابة على هذا السؤال ، اسمحوا لي أن أقدم لكم مثالاً.

في كتاب مالكوم جلادويل ، تحدث عن تقطيع شرائح الزيجات. في غضون ثوانٍ من رؤية الزوجين ، يمكن للمرء أن يعرف على الفور ما إذا كان سيؤدي إلى الطلاق أم لا. ولكن ما الذي ينظر إليه المرء بالضبط لتحديد مدة الزواج؟

وعليه فإن هذا العنصر هو: الازدراء. الزيجات التي تبدو

محكوم عليه بالفشل إشراك أولئك الذين يبدو أن أحدهم يحتقر الآخر. هذا يعني أن أحد الزوجين يشعر بالتفوق على الآخر ويتفاعل معهم بطريقة تجعل الشخص الآخر يشعر بأنه أقل من شخص.

يمكن رؤية الازدراء من خلال بعض التفاعلات بين هؤلاء الأزواج ، مما يؤدي إلى استنتاج أنهم ليسوا ملزمين بالبقاء.

فهل هذا صحيح لجميع الشرائح الرفيعة؟ هل يمكنك التركيز فقط على عنصر واحد وإجراء توقع دقيق بالفعل لحالة معينة؟ تظهر الدراسات أنه يمكنك ، ولكن مرة أخرى ، الدقة ليست موثوقة كما لو كنت تعتمد على شرائح كبيرة من المعلومات.

إذن كيف أفعل هذا التقطيع الرفيع؟

السؤال الآن هو: هل أنت في وضع يسمح لك بالتقطيع إلى شرائح رفيعة؟ ما هي المهارات التي لديك لإتقانها حتى تتمكن من القيام بذلك؟

الخبر السار هو أن التقطيع الرقيق أمر تمتلكه فطريًا. أنا متأكد من أنك اتخذت قرارات بناءً على "الغريزة" من قبل وهذا هو إلى حد كبير ما يدور حوله التقطيع الرقيق. أنت تتخذ قرارات بناءً على القليل جدًا من المعلومات التي جمعتها جنبًا إلى جنب مع الشعور الغريزي الذي يجبرك على اتباع اتجاه معين.

ولكن كيف يجب أن تربط هذا بالفصول السابقة التي تشجعك على الدراسة والاستماع والمراقبة بقدر ما تستطيع قبل اتخاذ القرار؟ حسنًا ، أريد أن أذكرك أن هناك حالات تتمتع فيها برفاهية دراسة الفرد. إذا كان لديك هذا الخيار ويمكن أن تأخذ الوقت الكافي لاتخاذ قرارك ، فاخذها! ومع ذلك ، إذا كان وقتك محدودًا ، فسيكون التقطيع الرفيع طريقة مقبولة ، حتى لو لم تكن مرتاحًا بنسبة ٪100حيال ذلك.

الفصل 11: ماذا عني؟

تحدثنا في هذا الكتاب حتى الآن عن أشخاص آخرين. على وجه التحديد ، حول أنواع الشخصية المختلفة ، وكيفية تحديد نوع الشخصية ، وكيفية قراءة لغة الجسد ، وما إلى ذلك. حقًا ، الشيء الوحيد الذي لم نتحدث عنه هو: أنت. عندما يتعلق الأمر بها ، فأنت أهم جزء في المعادلة.

لماذا هذا؟ أود أن أذكرك بأن الهدف النهائي لهذا الكتاب هو مساعدتك على التواصل مع الناس ، وليست جميع الاتصالات متساوية. تختلف الطريقة التي تتواصل بها مع صديق العمل تمامًا عن الطريقة التي تتواصل بها مع صديق المدرسة أو الجار. هل تخبر صديق العمل بمعلومات متعمقة عن نفسك بنفس الطريقة التي تخبر بها صديقك في المدرسة الثانوية أو صديقك المقرب؟ بالطبع لا!

بالطبع ، هذا ليس العامل الوحيد الذي يلعب هنا. الطريقة التي تتواصل بها تمليها أيضًا نوع الشخص الذي أنت عليه. جميع أنواع السمات والسمات التي ناقشناها في فصل سابق تنطبق عليك أيضًا! ومن ثم ، عليك معرفة ما إذا كنت انطوائيًا أو منفتحًا ، أو حدسيًا أو مستشعرًا ، أو مفكرًا أو محسسًا ، ومدركًا أو حكمًا.

لماذا هذا مهم؟ حسنًا ، قدرتك على التواصل مع الناس محدودة بشخصيتك. على سبيل المثال ، إذا كنت منفتحًا ، فكيف من المفترض أن تتواصل مع شخص انطوائي؟ إذا كنت حساسًا ، فكيف يمكنك إجراء اتصالات مع شخص يعمل كمستشعر؟ هذا هو السبب في أنني أشجعك بشدة على إجراء الاختبار ومعرفة أكبر قدر ممكن عن نفسك. هذا أمر بالغ الأهمية لأنه إذا كنت تريد حقًا إجراء هذا الاتصال ، فقد تجد نفسك في مواقف لا تشعر بالراحة فيها. على سبيل المثال ، يشكل المنفتحون روابط حتى عندما يقضون الوقت في مجموعات كبيرة. ومع ذلك ، يفضل الانطوائيون التفاعلات الهادئة الفردية.

اذا ماذا يحدث الان؟ الهدف من هذا الفصل هو تقديم وسيط مريح بين نوعين من الشخصيات المتعارضة. لا أريدك أن تعتقد أن هذا يعني أن هناك أنواعًا من الشخصيات لن تتوافق أبدًا مع بعضها البعض. إن الشيء العظيم في العمل مع الناس هو أن لديهم القدرة على التكيف. بالنظر إلى الحافز الصحيح ، يمكنك التكيف لاستيعاب الأشخاص الآخرين والعكس صحيح.

فيما يلي بعض الإجراءات التي يجب أن تضعها في اعتبارك:

لغة الجسد السلبية •الذراعين مطويتان أمام الجسم •تعبيرات الوجه المتوترة أو البسيطة •توجيه الجسد بعيدًا عن شخص آخر •العيون المنكسرة •عدم ملامسة العينين

لغة الجسد الانفصالية •وضعية الجلوس السيئة •الكتابة أو العبث • التحديق أو التحديق في الفضاء •رأس منقط

•التململ أو العبث ببعض العناصر

لغة الجسد الإيجابية لها وضعية مفتوحة. حافظ على استرخاء العضلات دون التراخي على الكرسي. حافظ على جسمك منتصبًا ويديك موضوعة على جانبك أو مطوية بشكل مريح أمامك. سيعطي هذا مظهر الانفتاح على المحادثة والمشاركة والاستعداد للاستماع إلى ما يقوله الشخص الآخر.

تجنب لمس وجهك عند التحدث إلى شخص آخر. في حين أن هذا ليس صحيحًا بالضرورة ، إلا أن معظم الناس يرون أن لمس الوجه علامة على عدم الأمانة. على سبيل المثال ، هناك أشخاص يلمسون أنوفهم أو يخدشونها عند الإجابة على سؤال. عندما يحدث هذا ، غالبًا ما ينظر الشخص الآخر إلى هذا الفعل على أنه تضليل من جانب الشخص الآخر. مرة أخرى ، هذا ليس صحيحًا من الناحية الفنية ، لكن لا يمكنك التحكم في طريقة تفكير الآخرين. ومن ثم ، حاول تجنب القيام بذلك عندما تحاول ترك انطباع جيد أثناء المحادثة.

حافظ على التواصل البصري. يعد الحفاظ على نظرة شخص آخر أثناء المحادثة علامة على الارتباط والاهتمام والصدق. إنها طريقة جيدة للتعبير عن اهتمامك دون قول كلمة واحدة. في حالات معينة ، يمكن أن تكون طريقة ممتازة لتشجيع شخص ما بصمت على أداء عرض أو عرض تقديمي أو أي نشاط آخر.

استخدم المصافحة القوية. لا تعني الحزم بالضرورة أنها مؤلمة -إنها مجرد قبضة قوية تساعد على إيصال صدقك وقرارك في الاجتماع. غالبًا ما يُنظر إليه على أنه طريقة لإظهار للشخص الآخر أن لديك شخصية قوية وأنك على استعداد لدعم قراراتك في المحادثة. أثناء مقابلات العمل أو مقابلة عميل محتمل ، إنها طريقة غير لفظية ممتازة لتأكيد مصداقيتك. العب هذا بعناية ؛ ستجعلك القبضة الضيقة للغاية تبدو عدوانيًا بينما ستجعلك المقبض الضعيف تبدو ضعيفًا ويمكن التحكم فيه بسهولة.

لغة الجسد أثناء التحدث أمام الجمهور تذكر ، لا يكفي أن تقرأ لغة جسد الآخرين ، بل من المهم أيضًا أن تستحضر المشاعر الصحيحة التي تريدها من خلال لغة جسدك. إن معرفة كيفية وضع جسمك وتحريكه أمر بالغ الأهمية في العديد من المواقف ، لكن لا شيء يضاهي أهمية التحدث في الأماكن العامة.

فيما يلي بعض النصائح التي يجب وضعها في الاعتبار عند التحدث أمام الجمهور:

حافظ على وضعية إيجابية. قف أو اجلس بشكل مستقيم مع وضع كتفيك وذراعيك على جانبيك. يمكنك ثني يديك أمامك أو إبقائها مسترخية على جانبيك. من الواضح ، إذا كنت منخرطًا في التحدث أمام الجمهور ، فستستخدم تلك الأيدي للتأكيد على ما تحاول قوله من خلال الإيماءات.

مهما فعلت ، لا ترخي أو تضع تلك الأيدي في جيوبك ، لأن هذا سيجعلك تبدو وكأنك غير مهتم حقًا بالموقف.

تدرب على وضعيتك أمام المرآة إذا لزم الأمر. أنت تمارس ما يفترض أن تقوله في عرضك التقديمي ، فلماذا لا تُدرج الطريقة التي تقوم بها بهذا العرض التقديمي؟ الهدف هنا هو أن تجعل نفسك تبدو كفؤًا دون أن تكون عدوانيًا أو متعجرفًا. أبقِ رأسك مرفوعًا ولكن مع إمالة طفيفة إلى فمك للحفاظ على واجهة إيجابية.

استفد من إيماءات اليد المفتوحة. لقد تحدثنا بالفعل عن هذا. إيماءات اليد المفتوحة تدعو الجمهور للاستماع وإعطاء المشاعر الإيجابية. إذا لم تستطع إبقاء يديك مسترخيتين على جانبيك ، فقم بوضعهما بحيث تكون الذراعين العلويين قريبين من جسمك والراحتين متجهتين لأعلى. هذا يدل على الرغبة في التواصل على مستوى أعمق.

ستكون هناك حالات قد ينزلق فيها جمهورك أو لا

يعد الاستماع إلى ما تقوله. إذا بدا أن هذا يحدث ، يمكنك محاولة الانحناء قليلاً للأمام أثناء التحدث. تتيح هذه الخطوة الدقيقة للجمهور أن يعتقد أنك تأخذهم إلى ثقتك بنفسك. إنها نفس الإيماءة التي يتخذها الأشخاص عندما يحاولون إخبار السر ، مما يجعلك تشعر وكأنك جزء من المجموعة. تجذب هذه الإيماءة انتباه الناس على الفور وتسمح لك بإبقائهم حاضرين.

لا تنس القاعدة الذهبية!

تذكر أن الهدف الأساسي من هذا الكتاب هو مساعدتك على التواصل مع الناس ، لذلك أريدك أن تفهم أن القاعدة الذهبية لا تزال سارية هنا. ما هذا؟ فهي تنص ببساطة على ما يلي: لا تفعل للآخرين ما لا تريد أن يفعله الآخرون بك. وبالتالي ، إذا كنت ترغب في التواصل مع الناس وإقامة علاقات أقوى معهم ، فسيتعين عليك مراعاة رغباتهم واحتياجاتهم. إذا وجدت نفسك تحصل على إشارات مختلطة أو كنت غير متأكد من كيفية المضي قدمًا ، فقط اسأل نفسك ، هل سأريد هذا من أجلي؟ إذا كنت لا تريد أن تفعل نفس الشيء لك ، فمن المنطقي أن الآخرين لا يريدون أن يتم فعل ذلك معهم أيضًا!

لغة الجسد أثناء المقابلات تعد المقابلات أيضًا وقتًا ممتازًا لممارسة مهارات قراءة لغة الجسد ، والأهم من ذلك ،

مهاراتك في الاستجابة بشكل صحيح للغة الجسد التي قرأتها. أثناء المقابلات ، تريد تكوين انطباع إيجابي لدى القائم بإجراء المقابلة من أجل الحصول على النتائج التي تريدها ، مثل الحصول على وظيفة أو الحصول على موافقته على شيء ما. فيما يلي بعض النصائح التي من شأنها أن تساعد في خلق تجربة إيجابية من خلال لغة الجسد:

استخدم الانعكاس. ربما سمعت عن هذا كثيرًا ، وهو أمر طبيعي فقط لأنه يعمل حقًا. الانعكاس هو أسلوب تقوم فيه بمراعاة أو نسخ لغة جسد الشخص الذي تتحدث إليه. هذا له تأثير بناء علاقة لأن الانعكاس يجعل الأمر يبدو كأنكما على نفس الصفحة. ومع ذلك ، لاحظ أن الانعكاس أسلوب معروف إلى حد ما في الوقت الحاضر ، لذلك هناك فرصة لأن يعرف القائم بإجراء المقابلة أنك تقوم بذلك أيضًا.

وبالتالي ، من المهم عدم نسخ كل إيماءة يقومون بها لأن هذا سيكون له تأثير معاكس.

ركز على الإيماءات التي تظهر الاهتمام. لا تطرف ، ولكن اصنع

نقطة الإيماء والابتسام والحفاظ على جسدك مسترخيًا أثناء المقابلة. يمكن أن تعمل تقنية الميل قليلاً نحو المحاور هنا أيضًا ، مما يتيح لك خلق الوهم بالعلاقة.

عند طرح سؤال صعب ، لا تخف من التوقف والتفكير فيما ستقوله أولاً. المس خدك ، أو انظر قليلاً ، أو عض شفتيك. سيُظهر هذا للمحاور أنك تفكر في إجابتك أو تضع القدر المناسب من التفكير فيها.

من الواضح ، لا تُظهر أي أوضاع جسدية سلبية مثل التراخي أو إراحة ذقنك على يديك في وضع يبدو أنه يشعر بالملل. لا تقم بأي إيماءات غير ضرورية مثل النقر على يديك أو قدميك. هذه علامات على الملل أو عدم الاهتمام وستعطي انطباعًا سلبيًا.

ما هو نوع شخصيتي؟

سؤال آخر يجب أن تستكشفه عن نفسك هو نوع شخصيتك بناءً على أوصاف MBIT التي قدمناها في الفصول السابقة. أريدك أن تكون على دراية بنقاط قوتك وعيوبك عندما يتعلق الأمر بالتواصل والتواصل مع الناس. قد تكون انطوائيًا تحاول التواصل مع شخص منفتح ، مما يجعل المهمة صعبة عليك بشكل مضاعف. ربما يكون الوضع بالعكس. ومن ثم ، فإن قدرتك محدودة بوسائلك الخاصة ومن خلال إدراك نوع شخصيتك ، يجب أن تكون قادرًا على إحراز تقدم ومعرفة العوامل التي تمنعك من الوصول إلى أهدافك.

ما هو اسلوب الاتصال الخاص بي؟

الآن ، علينا أن نتحدث عن نوع التواصل الذي تصادف أن تكون عليه. قد لا تدرك ذلك ، لكن لديك طريقة محددة للتواصل وكذلك يفعل الآخرون. الهدف هو تعديل أسلوب الاتصال الخاص بك بشكل طفيف بحيث يمكنك التواصل بسهولة مع الآخرين من خلال الوسائل اللفظية وغير اللفظية.

فيما يلي أساليب الاتصال المعتادة اليوم. ضع في اعتبارك أن أساليب الاتصال هذه تنطبق على الآخرين كما تنطبق عليك:

جهاز اتصال تحليلي يستخدم جهاز الاتصال التحليلي البيانات والأرقام الحقيقية بشكل جيد. لو

هذا أنت ، فأنت تحب استخدام المراجع عند تحديد وجهة نظرك. على سبيل المثال ، تقول ، "عشرون بالمائة من العاملين في الصناعة المالية هم من الذكور" أو عدد آخر من هذا القبيل. عندما يقول شخص ما "عدد كبير من العاملين في الصناعة المالية هم من الذكور" ، فمن المحتمل أن تقول: ماذا يعني "العدد الكبير" بالضبط؟ ومن ثم ، فإن هؤلاء هم الأشخاص الذين يشعرون بنفاد صبرهم أو عدم تحملهم للمحادثات التي تتمحور حول المشاعر والعواطف. إذا كان هذا هو أنت ، فمن المحتمل أن يكون هذا هو أكبر عيب لديك حيث من المحتمل أن تصمت أثناء المحادثات العاطفية ، وتواجه مشاكل في قول ما تعتقده أو تشعر به في الكلمات.

الميزة واضحة -وسائل الاتصال التحليلية جيدة جدًا عندما يتعلق الأمر بالمحادثات المنطقية. يفكرون قبل أن يتحدثوا ولا يحبون المحادثات الضحلة.

إذا كنت تفضل هذا النوع من التواصل ، فضع في اعتبارك أنك قد تبدو باردًا تمامًا أو عديم الشعور. سيشعر الناس بعدم اليقين بشأن القيام بإيماءات عاطفية تجاهك لأنهم يعتقدون أنك ستتفاعل معهم بشكل سيء. عليك أن تتعلم كيف تكون أكثر ليونة أو منفتحًا على الآخرين من أجل تشجيع الخطاب.

حدسي

المتصلون الحدسيون هم من يحبون رؤية الصورة الكبيرة. يبدأون بالقاعدة العامة ثم يخففونها إلى الأساسيات. إنهم في الحقيقة ليسوا مغرمين بالتفاصيل ولكنهم يفضلون رؤية كبيرة أو نظرة شاملة لما يحدث. إذا كنت من النوع البديهي ، فمن المحتمل أن تنتقل من الألف إلى الياء دفعة واحدة سريعة. على سبيل المثال ، أنت تواجه موقفًا ويكون لديك على الفور استنتاج دون تحديد النقاط المختلفة التي مررت بها للوصول إلى هناك. يمكن أن يكون المتصلون الحدسيون محبطين للمتصلين الوظيفيين لأنهم يرغبون في تفصيل الخطوات ، مع التأكد من أن كل حرف قد تم شرحه بدقة قبل الوصول إلى Z.

إذن ما هو التعديل الذي يجب عليك إجراؤه على أنه حدسي؟ أولاً ، يجب أن تبذل جهدًا لشرح عملية تفكيرك. امنح الآخرين الوقت لمتابعة فكرتك ، وتأكد من شرح كل نقطة قبل الوصول إلى الاستنتاج. حاول أن تتحلى بالصبر قليلاً لأن ليس كل شخص يفضل أسلوبك السريع في الاتصال. من يدري ، قد تدرك حتى أنك تحب المحادثة الحية التي تأتي مع هذا النهج التدريجي لموضوع ما.

وظيفي

كما ذكرنا ، المتصلون الوظيفيون هم الأنواع التي ترغب في تفصيل الخطوات من النقطة أ إلى النقطة Z. إنهم يحبون الموضة خطوة بخطوة ، مع التأكد من عدم تفويت أي شيء. في الواقع ، هم من يحبون قوائم المهام للتأكد من تغطية كل شيء في أولوياتهم. من أجل التكيف ، سيتعين عليك التعرف على الصورة الكبيرة وفي نفس الوقت تشجيع الآخرين برفق على النظر في الخطوات المختلفة.

أنت تعلم أنه مهم لأن الخطوات الصغيرة لا يزال بإمكانها التأثير بشكل كامل على الصورة الكبيرة ، مما يعني أنه حتى الخطأ الصغير يمكن أن يسبب مشاكل في إنجازه. نظرًا لأنك مهتم بالتفاصيل الصغيرة ، فستتطلع المجموعة نحوك من أجل التنفيذ. يتمثل دورك في إبقاء عين الجميع على الهدف وفي نفس الوقت ربطه بالخطوات اللازمة لتحقيقه. قد تجد نفسك تلعب دور محامي الشيطان بسبب حاجتك إلى الالتزام بالخطوات الصغيرة. كن مستعدًا لبعض المقاومة ، لكن افهم أن ما تفعله مهم.

من الأمور المهمة التي يجب تذكرها كمتواصل وظيفي تحسين مهاراتك في جذب انتباه جمهورك والحفاظ عليه. التفاصيل الصغيرة التي تؤدي إلى نهاية أكبر يمكن أن تكون مرهقة جدًا للأشخاص وسرعان ما يفقدون الاهتمام أثناء التمثيل. ومن ثم ، يمكنك الاستفادة من تقنيات لغة الجسد لتشجيع الاهتمام وضمان وجود الأشخاص في نفس الصفحة مثلك.

المتصل الشخصي

أخيرًا ، لدينا المتصل الشخصي الذي يفضل الإسهاب في الجانب العاطفي للأشياء. تجد أنه من المهم معرفة ليس فقط ما يفكر فيه الشخص ولكن أيضًا ما يشعر به حيال موقف معين.

المتصلون الشخصيون هم الأنواع القادرة على تهدئة النزاعات والتأكد من شعور الجميع بالثقة والسعادة والرضا في البيئة التي يختارونها. أنت الصمغ الذي يربط الجميع معًا ، وغالبًا ما تعمل كجسر نحو سوء فهم مختلف. يمكنك أيضًا التقاط المشاعر في الغرفة ، ولديك القدرة الطبيعية على قراءة الغرفة وتحديد التوتر حتى قبل حدوثها.

الجانب السلبي لهذا هو أن التواصل الشخصي يمكن أن يتأثر بسهولة بالجو العاطفي الأساسي. إذا كنت مرتبكًا ، فقد تجد نفسك تتصرف بدلاً من أن تكون الصمغ الذي يحافظ على عقل المجموعة.

ومن ثم ، بصفتك متواصلًا شخصيًا ، فإن أفضل تعديل لك هو الاحتفاظ بـ

رئيس عقلاني ومستوى من أجل إبقاء الجميع ضمن نطاقات اتصال مقبولة.

شيء واحد أريدك أن تفهمه هو أنه لا يوجد أسلوب اتصال "أفضل". كل هذه الأنماط لها ميزة محددة ، اعتمادًا على الاستخدام. لذلك من المهم أن تكون مرنًا مع أسلوب الاتصال الخاص بك حتى تتمكن من التكيف مع الموقف. تذكر أن هذا كله يتعلق بالتفضيلات ، لذا قد تجد نفسك قادرًا على التبديل من أسلوب اتصال إلى آخر. كلما مارست هذه الأساليب ، كلما أصبحت أفضل في تولي أي دور مطلوب في هذا الموقف بالذات.

الفصل 12: المزيد من النصائح والأساطير حول لغة الجسد

كما ذكرنا سابقًا ، فإن قدرتك على قراءة التواصل غير اللفظي للأشخاص من حولك شيء واحد. قدرتك على نقل الرسائل غير اللفظية بنفسك شيء آخر. يأخذ الاتصال شيئين: الرسالة الأولية والرد. ببساطة ، أريدك أن تكون جيدًا في التواصل غير اللفظي أيضًا ، ليس فقط مع الرسالة الاستهلالية ولكن أيضًا مع الرد. على أقل تقدير ، أريدك أن تكون قادرًا على استخدام لغة الجسد لصالحك.

إليك سر: تظهر الدراسات أن الطريقة التي تتحرك بها أو وضع الجسم الذي تفترضه يساهم أيضًا في شعورك. إنه ليس مجرد طريق باتجاه واحد.

ماذا يعني هذا؟

على سبيل المثال ، إذا كنت تشعر بالحزن أو الحزن ، فإنك تميل إلى ترهل جسدك. عندما يراك الناس تفعل هذا ، يمكنهم أن يخبروا على الفور أنك تشعر بالحزن أو بالاكتئاب. وضعيتك هي علامة غير لفظية لما تشعر به في الداخل.

لكن العكس صحيح في الواقع! هذا يعني أنه حتى لو شعرت بالسوء ولكنك وقفت جسدك بطريقة تنقل الثقة ، فسوف تكتسب الثقة ببطء. إنه التفكير في أمر ما ويمكن أن يساعدك في حل العديد من المشكلات في الحياة.

كيف تفعل هذا؟ فيما يلي بعض النصائح حول لغة الجسد لمساعدتك على نقل الرسالة الدقيقة التي تريد إرسالها في أي موقف:

إذا كنت تريد أن تشعر بالثقة

هل رأيت من أي وقت مضى الوضع الذي يصنعه سوبرمان؟ هذا هو وضع "الثقة" الذي قد يجعلك تشعر وكأنك أكثر ثقة من المعتاد. هذا الوضع عالي الطاقة يحفز مستويات هرمون التستوستيرون ويقلل من عدد الكورتيزول في الجسم. كما تعلم على الأرجح ، فإن الكورتيزول هو هرمون التوتر وكلما قل هذا في جسمك ، كان ذلك أفضل بالنسبة لك. ما هو الوضع بالضبط؟

اليدين على وركيك ، والقدمين متباعدتين ، وكتفيك ممتدتان على نطاق واسع مع انتفاخ الصدر. حاول ألا تفرط في ذلك كثيرًا حتى لا ينظر إليك الناس بغرابة. لكن هذا يجب أن يعمل بشكل مثالي ويمنحك تعزيز الثقة الذي تحتاجه للموقف.

بالطبع ، هناك ثقة أخرى موجودة هناك ، تم التحقق منها بواسطة Harvard no

أقل. إنها وضعية القوة العالية المتمثلة في الانحناء إلى الخلف في مقعدك ، ووضع اليدين على رأسك ، والقدمين على المكتب. ربما تكون قد رأيت هذا يتم تنفيذه من قبل رجال الأعمال في الأفلام عندما يريدون إظهار مدى مغرورهم. كما اتضح ، فإنه يعمل بشكل مثالي في رفع الروح المعنوية والأنا. بالطبع ، لا يمكنك القيام بذلك أثناء الاجتماع ، ولكن إذا كنت تتعامل مع مشكلة صعبة في المكتب ، فإن افتراض هذا الوضع لبضع ثوان من شأنه أن يساعدك.

لجعل الناس يشاركون ، يبدو أنك تستمع بالفعل قد يبدو هذا وكأنه لا يحتاج إلى تفكير ، لكن الكثير من الناس ينسون قيمة الاستماع عندما يتحدث شخص ما. إذا كنت ترغب في زيادة المشاركة في اجتماع ، فإن الأساليب اللفظية ليست كافية. عليك أن تُظهر للناس أنك تستمع حقًا إلى ما يقولونه. انظر إلى الأشخاص عندما يتحدثون وإيماء رأسهم معهم من أجل خلق شعور بالاستماع إليهم. لا تخربش أو تضغط على هاتفك أو تفقد الغرفة لترى ما يفعله الآخرون. بدلاً من ذلك ، ركز على الشخص الذي يتحدث وتواصل بالعين. سيساعد هذا في تشجيع الناس على التعبير عن أفكارهم وخلق جو أكثر صدقًا للخطاب.

المصافحة لتحريك الاتصال باستثناء الاختلاف الثقافي ، تعتبر المصافحة من أفضل الطرق لتنمية التواصل مع الفرد. اللمس هو أحد أكثر طرق الاتصال غير اللفظية بدائية ، كما تحدثنا بالفعل في فصل سابق. مرة أخرى ، يمكن أن تتواصل المصافحة كثيرًا في فترة زمنية قصيرة. إن طول المصافحة وصلابة اليدين وما إلى ذلك كلها مؤشرات على ما يفكر فيه الشخص أو يشعر به أو من هم كأفراد. في الواقع ، أظهرت دراسة أن المصافحة الجيدة يمكن أن تترك انطباعًا دائمًا على الفرد ، مما يجعل الشخص يتذكرك لفترة أطول. هذا هو السبب في أن المصافحة الجيدة مهمة للغاية عندما يتعلق الأمر بالتقدم لوظيفة.

ابتسم لتعزيز المشاعر الجيدة الابتسامة الحقيقية لا تحفز فقط إحساسك بالرفاهية ، بل تخبر من حولك أيضًا أنك متعاون ، ودود ، وجدير بالثقة. ابتسامة حقيقية تأتي ببطء ، تضيء الوجه ، تجعد العينين ، و

يتلاشى ببطء. الأهم من ذلك ، أن الابتسام له تأثير مباشر على كيفية استجابة الناس لك. عندما تبتسم لشخص ما ، فغالبًا ما يبتسمون في المقابل. وبما أن تعبيرات الوجه تثير المشاعر المقابلة ، فإن الابتسامات التي تعود إليك تغير في الواقع الحالة العاطفية للشخص بشكل إيجابي.

شجع التعاون عن طريق إزالة الحواجز من المحتمل أنك رأيت مكاتب ذات تصميم مفتوح. من المفترض أن يشجع التعاون بين الناس ويحسن الإبداع. تشير الدراسات إلى أن هذا النوع من الإعداد ذو التصميم المفتوح في المكاتب يسمح للأشخاص بالتواصل مع بعضهم البعض بسرعة وتحسين الصداقة الحميمة في المكتب. ومع ذلك ، لا تقتصر الحواجز على الجدران فقط. الحقيقة هي أن الناس دائمًا ما يخلقون حواجز غير مقصودة في حياتهم اليومية. على سبيل المثال ، من المحتمل أنك تحمل كتابًا بطريقة تحجب خط عين الشخص الذي تتحدث إليه. قد تكون تمسك فنجان قهوة بطريقة تثني عن المحادثة أو ربما تمسك معطفًا بإحكام بحيث لا يشجع الناس على التحدث إليك. ضع في اعتبارك إيماءاتك وكيف تؤتي ثمارها للآخرين والعكس صحيح. إذا كنت ترغب في تعزيز التواصل مع الناس ، فيجب أن يبدأ منك خط مفتوح.

حسّن حديثك بيديك صدق أو لا تصدق ، الإيماءات أثناء التحدث مفيدة في الواقع في شرح موقفك. ترتبط الإيماءات حرفيًا بالكلام في الدماغ ، مما يتيح لعملية تفكيرك أن تصبح أسرع وأكثر وضوحًا مع تحرك يديك. هذا هو السبب في أن الكذابين غالبًا ما يكون لديهم إيماءات اليد "المتأخرة" ؛ هذا لأن ما يقولونه ليس مرتبطًا بعمق بعقلهم. لا تتبع الأيدي بشكل طبيعي لذا يتعين عليهم تعويضها بإيماءات متأخرة.

انظر إلى أقدام الأشخاص للحصول على معلومات إضافية. تعتبر القدمان أيضًا مشكلة كبيرة عندما يتعلق الأمر بلغة الجسد. يتم النقر على القدمين أو اللعب بها أو توجيهها في اتجاهات مختلفة ، اعتمادًا على مزاج الشخص. ربما يكون أحد أكبر المؤشرات هو المكان الذي يتم فيه توجيه القدمين. إذا تم توجيه قدمك بعيدًا عنك أثناء المحادثة ، فمن المحتمل أن هذا الشخص لا يريد التحدث حقًا. ومع ذلك ، إذا كان موجهًا نحوك ، فعندئذٍ يشاركون تمامًا في المحادثة. بالنسبة لأجزاء الجسم الأخرى ،

يمكن أن تساعد رؤية القدمين أيضًا في القراءة. في الواقع ، تُظهر الدراسات أنه يمكن للناس قراءة الآخرين بشكل أكثر دقة إذا كان بإمكانهم رؤية الجسم كله.

اجعل صوتك منخفضًا للحصول على صوت موثوق به دع صوتك يرتاح قبل إجراء مكالمة أو خطاب مهم. يبدو أن

الصوت المنخفض والثابت يوصل في الواقع السلطة والقوة بدلاً من الصوت العالي. اسمح بزيادة طفيفة في منتصف الجملة ثم قم بإسقاطها مرة أخرى بحيث تشبه إلى حد كبير كلمات مثل "um، Hum، um Hum." إنها طريقة خفية للغاية للتأثير على الحواس ، وإرخاء الآخرين ووضعك في وضع القوة دون بذل الكثير من الجهد.

ضبط أساطير لغة الجسد الشائعة لاحظ أيضًا أن هناك الكثير من النصائح حول لغة الجسد التي تريد الانتباه إليها.

العديد من هذه الأساطير أو ثبت خطأها من خلال العلم والدراسات. لا تعتمد على هذه الأساليب والأساليب بعد الآن لأنها لن تفيدك كثيرًا.

التحديق في شخص ما يمكن أن يخيفه.

في الواقع ، تميل ذكور ألفا إلى الوميض بشكل أقل ، لكن هذا لا يعني أن التحديق في شخص ما يحولك إلى ذكر ألفا. هذه التقنية على حدود غريبة ومقلقة بدلاً من كونها علامة على الهيمنة على الناس. في كثير من الحالات ، يمكن أن يؤدي هذا فقط إلى بدء قتال مع أشخاص آخرين.

التحدث أولاً يمنحك اليد العليا.

ليس هذا هو الحال على الإطلاق كما هو الحال في الوقت الحاضر ، ينظر الناس أكثر إلى سياق الأشياء بدلاً من من يتكلم أولاً. الشيء نفسه ينطبق على التحدث بصوت أعلى أو أسرع في المحادثة. فيض من المعلومات لن يقضي على الدقة والوضوح في المناقشات أو الحجج الودية.

المس الشخص أولاً لتأسيس الهيمنة.

مرة أخرى ، هذا يشبه إلى حد كبير التحدث أولاً ، لذا سيكون لديك اليد العليا. ليس له تأثير كبير في المحادثة ولن يتنبأ بمن يكون ألفا في الموقف. في الواقع ، تشير بعض النصائح إلى أنه يجب عليك وضع يدك فوق الأخرى أثناء المحادثة ، لكن هذا لا يضيف سوى اتصال غير ضروري ويحد فعليًا من الألفة. في بيئة الأعمال ،

إنها ليست تقنية مثالية حقًا.

لا أستطيع أن أؤكد هذا بما فيه الكفاية -لغة الجسد هي علم غير دقيق. تختلف السلوكيات والسلوكيات ، لذا فإن خط الأساس الخاص بك سوف يتغير اعتمادًا على حالتك المزاجية ومزاج الشخص الآخر. ومع ذلك ، عندما يفشل كل شيء آخر ، هناك دائمًا شيء واحد يمكنك القيام به من أجل التواصل الحقيقي مع شخص ما: اسأله بصدق عما يفكر فيه أو يشعر به. إذا كنت محظوظًا بما يكفي لتكون في وضع يسمح لك بطرح هذا السؤال ، فافعل ذلك! سوف تتفوق الكلمات الصادقة للفرد دائمًا على ما يبدو أنه رسائلهم الصامتة من خلال أجسادهم.

خاتمة

ها نحن هنا في نهاية هذا الكتاب! أنا سعيد لأنك وصلت إلى هذا الحد وآمل أن تكون قد وجدت كل المعلومات المذكورة هنا مفيدة للحياة اليومية.

مرة أخرى ، أريدك أن تتذكر أن هذا الكتاب قد تم إنشاؤه لمساعدتك على إقامة اتصال مع الناس. من فضلك لا تستخدم قواك المكتشفة حديثا من أجل الشر!

في هذا الكتاب ، قمنا بتغطية الموضوعات المهمة التالية: •تفسيرات حول لغة الجسد وكيف يمكن أن تساعدك على فهم ما يفكر فيه الناس أو يشعرون به حقًا في مواقف معينة. الأهم من ذلك ، لقد غطينا كيف يمكنك استخدام هذه المعلومات للتواصل بشكل أفضل مع الناس.

•لقد قدمت لك معلومات عن لغة الجسد المختلفة التي يستخدمها الناس وما يقصدونه. •تحدثت أيضًا عن أنواع الشخصيات المختلفة وكيف أن مكياجها الفريد يجعلها تتصرف بشكل فريد في ظروف مختلفة. •لقد تناولت أيضًا أساليب اتصال مختلفة وكيفية فهم دوافع الناس لمعرفة ما يريدون فعله حقًا .

•لقد قدمت أيضًا مفهوم التقطيع الرقيق وكيف يمكنك معرفة المزيد عن نفسك من أجل تقوية روابطك المجتمعية.

الآن ، أتمنى أن تكون راضيًا لأنني غطيت كل الوعود التي قطعتها في بداية هذا الكتاب. أفهم ما إذا كانت الأمور مربكة بعض الشيء حتى في هذه المرحلة -من المفترض أن تكون كذلك. الحقيقة هي أن فهم الأشخاص هو عملية تستمر مدى الحياة ، لذا ستجد الحاجة إلى تقييم خطوط الأساس الخاصة بك باستمرار أثناء المضي قدمًا. هناك شيء واحد أريدك أن تتذكره عند استخدام هذا الكتاب: أنت تتحكم فقط في قيمك وأفعالك وردود أفعالك. لا يهم مدى سوء رغبتك في التواصل أو إقامة علاقات مع شخص ما -لا يمكنك جعل أشخاص مثلك إذا كانت قيمهم مختلفة جوهريًا عنك. ضع في اعتبارك أن الاتصال يعتمد على أوجه التشابه وليس هناك فائدة من التواصل مع شخص ما عندما لا يوجد شيء مشابه بينكما.

تذكر: أنت مهم أولاً. قيمك شخصية بالنسبة لك ويجب ألا تسمح للآخرين بالتنبؤ بقيمك.

ما الذي تفعله الآن؟. هذا ما أريدك أن تفعله:

1.أريدك أن تلقي نظرة فاحصة على نفسك وتقيم قيمك وشخصيتك وأسلوب اتصالك وأهدافك وكل شيء آخر يخصك. أريدك أن تتعرف على نفسك بعمق أولاً قبل محاولة التعرف على الآخرين.

2.ستكون خطوتك التالية هي مراقبة نفسك. ما هي تصرفاتك ، سلوكك ، ميولك عندما تواجه مواقف معينة؟ أريدك أن تعرف بالضبط ما الخطأ الذي تفعله وما تفعله بشكل صحيح.

3.التالي هو تنمية نظام للتفكير والتحليل واكتشاف قيمك ودوافعك قبل اتباع السلوك. حتى قبل أن تفعل شيئًا ما ، أريدك أن تتوقف مؤقتًا وتفكر في سبب قيامك بذلك. ما هو هدفك النهائي وما هو الدافع وراءه؟ لا تتردد في استخدام التسلسل الهرمي للاحتياجات لماسلو لمساعدتك على تضييق نطاق دوافعك.

4.بمجرد تحديد أهدافك ودوافعك ، أريدك أن تلقي نظرة فاحصة على الإجراءات التي تقترح اتخاذها. هل هذه الإجراءات تتماشى مع أهدافك ودوافعك؟ هل سيحققون النتائج التي تريدها؟ ما هي الطرق الأخرى التي يمكنك اتباعها للحصول على نفس النتائج ، ولكن مع وجود عوائق أقل بكثير من جانبك؟

5.أشجعك على ممارسة هذه الخطوات الأربع باستمرار من أجل التعرف على نفسك بشكل أفضل وأعمق من خلال التحليل الشخصي.
فقط بعد أن تشعر بالراحة في فهم نفسك ، يمكنك أن تشعر بالراحة في فهم الآخرين. شيء واحد أريدك أن تتذكره رغم ذلك: ليس عليك أن تفهم نفسك بنسبة 100٪!

واجه الأمر ، فالناس لغز ، وفي بعض الأحيان ، يمكن أن نكون لغزا لأنفسنا أيضًا. كل ما أشجعك على القيام به هو أن تحاول قدر المستطاع وبصعوبة تتبع دوافعك قبل متابعة أي نوع من الإجراءات المهمة.

لنفترض أنك مرتاح لفهم دوافعك في هذا الأمر

نقطة ... ماذا عن الآخرين؟ هذا ما أريدك أن تفعله:

أ) أولاً ، لا أشجعك على القراءة كثيرًا لأشخاص لا تعرفهم أو بالكاد تعرفهم. في حين أن التقطيع الرقيق فعال للغاية ، يجب ألا تستخدمه كطريقة لمعرفة كل شيء من حولك. يمكن أن يكون مشاهدة الأشخاص أمرًا ممتعًا ووسيلة جيدة لصقل مهاراتك ، لكن لا تأخذ الأمور على محمل الجد. ب)

ابدأ بالتركيز فقط على مجموعة صغيرة من الناس. اتخذ قراراتك بناءً على جهود "القراءة" الواعية ، ولكن اجعل الأمر بسيطًا أو في المواقف التي لن يكون لفهمها فيها عواقب سلبية في حياتك. تذكر أنك تختبر الوضع هنا وتقوم فقط بشحذ مهاراتك.

ج) أريدك أن تضع في اعتبارك دائمًا أن هذا الكتاب كتب لمساعدتك على التواصل مع الناس من خلال تطوير مهارات لفظية وغير لفظية. ومن ثم ، حاول ألا تستخدم قواك الخارقة الجديدة للشر واحتفظ بالصلات في الاعتبار عند محاولة فك رموز الناس. د) لديك نمط عند مراقبة الناس. هذا يعني وجود فكرة جيدة إلى حد ما من أين تبدأ عند محاولة فهمها. على سبيل المثال ، تنظر إلى القدمين أولاً ، ثم اليدين ، ثم الوجه ، أو أي تسلسل آخر قد تختاره. يمنحك وجود هذه البرمجة المحددة مسبقًا حول المكان الذي تبحث فيه تجربة قراءة من نوع القصة يمكن أن تساعدك في أي استنتاجات قد تكون لديك حول الموقف. الجمال هنا هو أنه أثناء ممارسة هذه التقنية ، تصبح طبيعة ثانية لدرجة أنك لا تحتاج حتى إلى توجيه نفسك بوعي خلال هذه العملية. يذهب عقلك على الفور إلى أجزاء الجسم هذه لتفسير ما تعنيه. ه) تعلم فن الاستماع وحاول ألا تنغمس في نفسك. حتى لو كنت منفتحًا ، يجب أن تكون قادرًا على التعرف على التمتع بالقدرة على الجلوس في زاوية واحدة من الغرفة والاستمتاع بالحركات وردود الأفعال المختلفة للأشخاص أثناء تفاعلهم مع بعضهم البعض.

F) إذا وجدت الأمور صعبة للغاية ، أقترح عليك مشاهدة فيلم عدة مرات والاهتمام ليس فقط بالكلمات ولكن أيضًا لأفعال وحركات الممثلين. يتم تدريب الممثلين على التصرف السليم ورد الفعل في المواقف المختلفة. يمكن أن تنقل تعابير وجههم وحتى أدنى حركة لليدين الكثير ويمكن أن تساعد في صقل مهاراتك في التنبؤ. إنها إلى حد بعيد الطريقة الأكثر أمانًا للتعامل مع فهم لغة الجسد أثناء الاستمتاع بنفسك في هذه العملية.

تأكد من مشاهدة الأفلام مع ممثلين جيدين معروفين بمهاراتهم الممتازة في الفن. ربما تكون أفلام Streep Merylواحدة من أفضل الأفلام للقيام بذلك ، مع التركيز بشكل أساسي على حركة هذا المذهل

ممثلة.

ز) يكمن جمال مشاهدة الأفلام في وجود طريقة لتأكيد ما تشتبه به في موقف معين. يمكنك إلقاء نظرة على تعبير الشخص في مشهد واحد وتخمين ما يفكر فيه أو يشعر به. في مشهد لاحق ، غالبًا ما يتم التعبير عن هذه المشاعر بصوت عالٍ أو إعطاء مزيد من التركيز ، مما يسمح لك حقًا بمعرفة ما إذا كان ما اعتقدته في البداية صحيحًا. ح) عند قراءة الناس في العالم الحقيقي ، راقب استنتاجاتك واحتفظ بها لنفسك. لا تتجول لإخبار الناس أنك "قرأت" كيف يتصرف زميل عمل معين وقم بعمل تنبؤات معبرة بسبب ذلك. أريدك أن تحتفظ بأي استنتاجات أو أفكار قريبة من قلبك وأن تستخدمها فقط عند الحاجة.

الممارسة ، الممارسة ، الممارسة! يكمن جمال قراءة لغة الجسد في أنك لا تنفد أبدًا من الناس لملاحظة أنا) أو قراءة لغة الجسد.

هناك دائمًا عدد لا نهائي من هذه الأدوات ، لذلك لا تتردد في التدرب عليها بقدر ما تريد. لاحظ على الرغم من أن التصرف بناءً على هذه الملاحظات ليس دائمًا مستحسنًا. فكر في الأمر عدة مرات قبل اتخاذ قرار فعليًا.

نعم -أنت قادر على قراءة الناس وإجراء الاتصالات ببساطة عن طريق شحذ مهاراتك اللفظية وغير اللفظية! لكنها تستغرق وقتًا وصبرًا وقيادة. قد يبدو مثل هذا المشروع الضخم في البداية ، لكن لا تدع هذا يوقفك!

ما لم تكن تعيش تحت صخرة ، فإن إقامة الروابط والتواصل مع الآخرين جزء لا يتجزأ من حياتك. ستجد أنه من خلال إتقان هذه الموهبة ، يمكنك أيضًا تحقيق نوع من النجاح لا يتباهى به سوى القليل.

شكرًا لك!

قبل أن تذهب ، أردت فقط أن أقول شكرًا لك على شراء كتابي.

كان بإمكانك الاختيار من بين عشرات الكتب الأخرى حول نفس الموضوع ولكنك انتهزت الفرصة واخترت هذا الكتاب.

لذا ، شكراً جزيلاً لكم على حصولكم على هذا الكتاب وعلى قراءتكم حتى النهاية.

الآن أردت أن أسألك خدمة صغيرة. هل يمكنك أن تفكر في نشر مراجعة على المنصة؟ تعد المراجعات إحدى أسهل الطرق لدعم عمل المؤلفين المستقلين.

ستساعدني هذه التعليقات على الاستمرار في كتابة نوع الكتب التي ستساعدك في الحصول على النتائج التي تريدها. إذا استمتعت به ، فيرجى إعلامي! :-)

انقر هنا لترك تعليق!

https://www.amazon.com/review/create-review/

أخيرًا ، لا تنس الحصول على نسخة من كتاب المكافأة المجانية "قائمة التحقق من الثقة المضادة للرصاص." إذا كنت تريد أن تتعلم كيفية التغلب على الخجل والقلق الاجتماعي وتصبح أكثر ثقة ، فهذا الكتاب مناسب لك.

فقط اذهب إلى: https://theartofmastery.com/confidence/

صفحة الموارد

- الفرق بين الانطوائيين والمنفتحين في مخطط واحد بسيط. 28 ، 2019(مايو). تم الاسترجاع من difference-between-introverts extroverts-chart_n_57f794c2e4b0b6a430316b3a https://www.huffpost.com/entry/

- ما الذي يصنع المنفتح ؟. 19 ، 2013(يوليو). تم الاسترجاع من /an-extravert https://mindhacks.com/2013/07/22/what-makes-

- علم الحركة. 6 ، 2004(نوفمبر). تم الاسترجاع من https://en.wikipedia.org/wiki/Kinesics

- قراءة تعبيرات الوجه عن المشاعر. (اختصار الثاني). مأخوذ من psa/2011/05/facial-expressions https://www.apa.org/science/about/

- اختبار التحليل النفسي لقراءة العقل في العين: نحو نموذج موجز للبحث والإعدادات التطبيقية. (اختصار الثاني). تم الاسترجاع من /https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4593947

- كيف تتحقق من الانطوائي من المنفتح. 25 ، 2014(أكتوبر). تم الاسترجاع من articles/45805-how-to tell-an-introvert-from-an-extrovert https://www.bustle.com/

- لغة الجسد: التقاط وفهم الإشارات غير اللفظية. (اختصار الثاني). تم الاسترجاع من https://www.mindtools.com/pages/article/Body_Language.htm

- كيف تتواصل بشكل فعال مع أي من ®Myers-Briggs نوع الشخصية. 26 ، 2019(ديسمبر). تم الاسترجاع من 2017/05/22/communicate بشكل فعال-مايرز-بريجز-شخصية-نوع / https://www.psychologyjunkie.com/

- كيف تتحقق إذا كان شخص ما يكذب عليك ، وفقًا لخبراء لغة الجسد. 30 ، 2018(نوفمبر). استردادها من

https://time.com/5443204/signs-lying-body-language-experts/

- العيون لا تملكها: كشف الكذب والبرمجة اللغوية العصبية. 11 ، 2012)يوليو). تم الاسترجاع من journal.pone.0040259 المعرفhttps://journals.plos.org/plosone/article؟ = 10.1371 /

- تسلسل ماسلو للاحتياجات. 30 ، 2002)ديسمبر). تم الاسترجاع من https://en.wikipedia.org/wiki/Maslow٪27s_hierarchy_of_needs

- فوزا ، س. 17 ، 2017)مارس). 6طرق لتصبح مستمعًا أفضل. تم الاسترجاع من listener https://www.fastcompany.com/3068959/6-ways-to-become-a better-

- 403ممنوع. (اختصار الثاني). تم الاسترجاع من reading-people-the-words-they-speak www.psychologytoday.com/us/blog/let-their-words-do-the talk / 201106 / https://

